



Joonas Juola

Tšekin tasavallan houkuttelevuus suomalaiselle yritykselle

Liiketalous ja matkailu
2015

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Joonas Juola
Opinnäytetyön nimi	Tšekin tasavallan houkuttelevuus suomalaiselle yritykselle
Vuosi	2015
Kieli	suomi
Sivumäärä	56
Ohjaaja	Jukka Paldanius

Tämä opinnäytetyö on tapaustutkimus, joka tutkii Tšekin tasavallan markkinan houkuttelevuutta uudelle suomalaiselle yrittäjälle. Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, mitä ongelmia ja etuja yrittäjä kohtaa Tšekissä verrattuna Suomeen. Työn tarkoitus on olla hyödyllinen Tšekkiin suuntaavalle suomalaiselle yritykselle.

Teoria-aineisto on kerätty pääasiassa ajankohtaisista verkkolähteistä. Empiirisen osion aineistona toimivat kvalitatiiviset teemahaastattelut. Haastateltavana olivat markkinalla jo toimivia yritysjohtajia. Tutkimukseen haastateltiin MatkaOPAS s.r.o. omistajaa Jouni Kangasta, Dejmark Group s.r.o. omistajaa Markku Immosta ja ABB:n Tšekin maajohtajaa Hannu Kasia. Haastatteluiden tavoite on selvittää ”arkielämän” yritystoiminnan etuja ja haasteita.

Selvänä etuna Tšekissä on palkkakustannusten pienuus, joka on noin kolmasosa Suomen tasosta. Sekä työntekijöiden, että yritysten verotus on yleisesti kevyempää. Haasteina voidaan mainita yrityksen byrokraattiset perustamisongelmat, joka on kuitenkin ratkaistavissa palkkaamalla paikallinen juristi. Maassa on myös heikko kielitaito, joka rajoittaa osaltaan suomalaisen yrittäjän mahdollisuuksia. Tästä syystä paikallinen kumppani onkin välttämättömyys. Tšekkiin yritystoimintaa suunnitellessa tulee tarkistuttaa tuotteen tai palvelun kiinnostavuus markkinatutkimuksella ja lähteä kehittämään liiketoimintaa paikallisista olosuhteista, eikä suinkaan jo olemassa olevilla tuotteilla tai palveluilla. On hyvä idea myös yhdistää resurssit jonkin yrityksen kanssa samoilla kiinteillä kustannuksilla. Tšekissä on alhainen palkkataso ja se sijaitsee ideaalilla paikalla operoida yritysten toimintoja koko Itäisen Keski-Euroopan alueella.

ABSTRACT

Author	Joonas Juola
Title	The Attractiveness of the Czech Republic for a Finnish Company
Year	2015
Language	Finnish
Pages	56
Name of Supervisor	Jukka Paldanius

This thesis is a case study that examines the market attractiveness of the Czech Republic for foreign entrepreneurs. The aim of the thesis was to find out what problems and advantages entrepreneurs face in the Czech market compared with Finland. The ultimate purpose of this study is to be useful for a Finnish company, which is considering to establish a business in the Czech Republic.

The information was collected mainly from various online sources. The empirical study includes quantitative theme interviews. The interviewees were Finnish Company Leaders operating in Czech Republic. Interviewees were MatkaOPAS s.r.o. owner Jouni Kangas, Dejmark Group s.r.o. owner Markku Immonen and ABB Czech Republic Country Leader Hannu Kasi. In the interviews, the objective was to determine the daily life benefits and challenges of entrepreneurship in the Czech Republic.

There were countless advantages in the Czech Republic. Those advantages are such as, low wages, which are about one-third of the Finnish level. Both the taxation of employees and of companies are generally lower. There were many challenges that one has to take in consideration. However, these challenges can be solved easily. Without exception, a lawyer has to be used for the company establishing process. The citizens have poor English language skills, which contributes to limiting the Finnish entrepreneurs' opportunities. This challenge can be solved by finding a reliable local partner. The company should make a market research before entering to the market. The company's products and services have to be developed from the local circumstances. Czech Republic has ideal location for operating businesses in whole Central Eastern Europe.

Market, GDP, Bureaucracy, Export

Keyword

SISÄLLYS

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU	I
LIIKETALouden AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO	I
TIIVISTELMÄ	I
VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU	II
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES	II
ABSTRACT	II
MARKET, GDP, BUREAUCRACY	II
1 JOHDANTO-OSIO	4
1.1 Aiheen valinta ja rajaukset	4
1.2 Työn rakenne, tavoite ja tutkimusongelma(t)	5
1.3 Tutkimusmenetelmät.....	5
1.3.1 Kvantitatiivinen- ja kvalitatiivinen tutkimus	6
2 TŠEkin TASAVALTA	7
2.1 Perustiedot ja historia.....	7
2.2 Kieli.....	9
3 TŠEkin TALOUS JA MARKKINAN HOUKUTTELEVUUS	10
3.1 Valuutta ja inflaatio.....	10
3.2 Bruttokansantuote ja elinkeinorakenne.....	13
3.3 Työtilanne, ostovoima ja palkkataso.....	15
3.4 Vienti ja tuonti	16
4 VEROTUS.....	18
4.1 Sopimus kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi ja verojen kiertämisen estämiseksi.....	18
4.1.1 Sopimuksen käsitteet.....	18
4.1.2 Kiinteästä omaisuudesta saatava tulo, liike-tulo ja myyntivoitto.	19
4.1.3 Itsenäinen ammatinharjoittaminen	19
4.1.4 Tietojen vaihtaminen ja keskinäinen sopimusmenettely.....	20
4.2 Arvonlisäverotus	20
4.3 Yritysverotus.....	21
5 VAATIMUKSET PERUSTAJALLE JA YHTIÖMUODOT	23

5.1	Laillinen yrityksen perustaja.....	23
5.2	Yhtiömuodot	24
5.2.1	Sole Trader	24
5.2.2	Joint-Stock Company	24
5.2.3	Limited Liability Company	26
5.2.4	Limited Partnership	28
6	PAKOLLISET TOIMET JA KUSTANNUKSET YRITYKSEN PERUSTAMISESSA	30
6.1	Yhtiön nimi	30
6.2	Asiakirjojen notarisointi.....	30
6.3	Alkupääoman sijoitus.....	31
6.4	Kauppalisenssin rekisteröinti	31
6.5	Kaupparekisteriin merkintä.....	32
6.6	Veroja-, sosiaaliturvaa- ja terveystakuutusta varten rekisteröityminen .	33
7	TEEMAHAASTATTELUT	35
7.1	Haastateltavien valinnan syyt	35
8	MATKAOPAS S.R.O. JOUNI KANKAAN HAASTATTELU	36
8.1	Taustoja.....	36
8.2	MatkaOPAS s.r.o.	37
8.3	Viranomaistahojen kanssa asioinnin haasteet	38
8.4	Työntekijät	38
8.5	Henkilökohtaiset suhteet ja korruptio	40
8.6	Taloukasvu ja näkymät.....	40
9	DEJMARK GROUP S.R.O. MARKKU IMMOSEN TEEMAHAASTATTELU	41
9.1	Taustat, perustamistiedot ja yhtiömuodon valinta	41
9.2	Työntekijät ja tärkeimmät kauppakielet.....	42
9.3	Henkilökohtaiset suhteet ja korruptio	43
9.4	Vinkkejä Tšekkiin suuntaavalle yritykselle	44
10	ABB TŠEKIN MAAJOHTAJA HANNU KASIN HAASTATTELU.....	46
10.1	ABB s.r.o. tärkeimmät kielet ja maan yleinen kielitaito.....	46
10.2	Liikekumppanin tunteminen ja luottamus	47

10.3 Kommunistisen aikakauden näkyminen nykypäivän Tšekissä.....	47
10.4 Moraalikäsitys ja rasismi	48
10.5 Tšekin byrokratian erityispiirteitä ja työvoima.....	49
10.6 Korruptio.....	49
10.7 Vinkkejä Tšekkiin suuntaaville yrityksille	50
11 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA	51
11.1 Alhaiset työvoimakustannukset	51
11.2 Mahdolliset haasteet.....	51
11.3 Oma pohdinta.....	52
11.4 Etabloitumisen ensimmäiset askeleet ja loppusanat	53
LÄHTEET.....	55

1 JOHDANTO-OSIO

Tässä osiossa esitellään tutkimuksen aihe. Lisäksi kerrotaan, miksi valittu aihe on tärkeä yleisestä näkökulmasta. Ensimmäisessä väliluvussa esitellään työn rakenne ja tavoite sekä tutkimusongelma. Johdannossa on tarkoitus selvittää lukijalle, miten aiheeseen päädyttiin ja miten tutkimus on rajattu. Johdannossa määritellään opinnäytetyön kannalta tärkeät käsitteet. Seuraavaksi kerrotaan, miten opinnäytetyö on jäsennelty ja mikä on opinnäytetyön tavoite. Lopuksi johdannossa kerrotaan tutkimusongelma, johon tutkimuksella on tarkoitus vastata sekä menetelmät, joilla tavoitteeseen on tarkoitus päästä.

1.1 Aiheen valinta ja rajaukset

Tutkimuksen aihe on valittu ennen kaikkea kirjoittajan omasta mielenkiinnosta aiheeseen. Viimeaikaiset hyvät uutiset Tšekin voimakkaasta BKT:n kasvusta ovat osaltaan herättäneet mielenkiintoa markkinaa kohtaan. Aiheen valintaan vaikutti lisäksi kiinnostus kyseistä maata ja sen kulttuuria kohtaan. Lopulta Tšekki tuli valituksi, koska se ei ole verrattavissa suoraan valtaosaan muista EU-maista muun muassa oman kansallisen valuutan vuoksi. Tiedossa oli myös matalammat työvoimakustannukset kuin Suomessa. Toisaalta mielenkiintoa herätti Tšekin historia osana kommunistista itäblokkia. Vastaavanlaisia tutkimuksia ei aiheesta löytynyt. Näiden asioiden summana heräsi mielenkiinto tutkia uuden suomalaisen yrittäjän mahdollisuuksia hieman tarkemmin.

Opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia markkinan kiinnostavuutta yrittäjän näkökulmasta. Työ antaa valmiudet perustamistoimenpiteistä suoriutumiseen ilman tiedon keräämistä hajanaisista lähteistä. Tutkimuksen aihe on rajattu koskemaan ainoastaan markkinan houkuttelevuutta suomalaiselle pienyrittäjälle. Täten myytävä tuote tai palvelu on jätetty kokonaan pois tutkimuksesta, kuten myös yrityksen pyörittäminen markkinalla. Tällä tarkoitetaan, että tutkimuksesta on jätetty pois eri toimialojen mahdollisuuksien tutkiminen. Tutkimus vastaa lopulta siihen, että kannattaisiko suomalaisen lähteä kokeilemaan rahkeitaan Tšekin markkinoille yrittäjänä. Mitkä ovat yrittäjyyden edut ja mitkä ovat sen haittapuolia.

1.2 Työn rakenne, tavoite ja tutkimusongelma(t)

Opinnäytetyö koostuu kolmesta pääosiesta: Johdanto-osasta, teoriaosasta ja empiirisestä osasta. Nämä osiot ovat jaettu kappaleisiin, jotka helpottavat opinnäytetyön lukemista. Kukin pääosio esitellään luvun ensimmäisessä kappaleessa.

Teoria-osassa on esitelty pintapuolisesti valtiota, laajemmin toiminta-alueen markkinaa, relevantteja lakeja, säännöksiä ja vaatimuksia yhtiön perustajalle. Tutkimusaineisto on otettu pääasiassa verkkolähteistä, koska ajankohtainen tieto on siellä helposti saatavilla ja vertailtavissa. Tutkimus on niin sanottu ”case-tutkimus”, jossa teoriaosuudella on hieman pienempi painoarvo kuin empiirisellä osuudella. Empiirisessä osiossa on kolmen maassa jo toimivan yritysjohtajan teemahaastattelut. Haastattelukysymykset valmisteltiin kattamaan erityisesti yrityksen alkuvaiheen mahdollisia haasteita.

Työn tavoitteena on saada tarkka käsitys yhtiön perustamisen käytännön toimista. Opinnäytetyössä ohjeistetaan kuinka perustamis- ja muista byrokratian haasteista selvittäisiin kaikista tehokkaimmin haaskaamatta yrittäjän itsensä resursseja. Tutkimuksella yritetään vastata erityisesti seuraavaan tutkimusongelmaan.

"Tšekin tasavallan markkinan houkuttelevuus suomalaiselle yritykselle."

Työn lopussa pohditaan päästiinkö opinnäytetyössä haluttuun tavoitteeseen ja voiko tutkimuksen tuloksiin luottaa.

1.3 Tutkimusmenetelmät

Teoriaosan tutkimusmenetelmänä on tiedonkeruu erityisesti verkkolähteistä, kuten aiemmin jo mainittiinkin. Empiirisessä osiossa on tarkoitus haastattelun avulla selvittää yrityksen perustamisen käytännön toimia ja markkinan houkuttelevuutta.

Tutkimuksen loppuvaiheilla kerättyä teoreettista viitekehystä verrataan empiirisen osion havaintoihin. Tästä vertauksesta vedetään johtopäätökset ja päätelmät, jotka toivon mukaan vastaavat hyvin tutkittavaan ongelmaan. Jotta haastatteluista saatiin paras mahdollinen hyöty, oli löydettävä sopiva haastattelumenetelmä. Seuraa-

vassa kappaleessa verrataan hieman kvantitatiivista ja kvalitatiivista tutkimusmenetelmää keskenään. Kappaleen päätteeksi valitaan tutkimuksen kannalta parhaiten sopiva tutkimusmenetelmä.

1.3.1 Kvantitatiivinen- ja kvalitatiivinen tutkimus

Kvantitatiivinen eli määrällisen tutkimuksen tavoitteena on luoda tarkka ja luotettava kuvaus tutkittavasta ilmiöstä tai asiasta. Aineiston hankinnan menetelmät ovat mitattavassa muodossa ja laskennallisia. Kohderyhmä on paljon suurempi kuin kvalitatiivisessa tutkimuksessa ja useasti satunnaisella otannalla valittu. Kvantitatiivinen tutkimus pohjaa aiempiin teorioihin. Päätelmät tutkimustuloksista tehdään tilastolliseen analysointiin perustuen muun muassa prosenttitaulukoiden avulla. (Hirsijärvi 2010, 130–131)

Kvalitatiivinen tutkimus on luonteeltaan kokonaisvaltaista tiedon hankintaa ja tutkimusaineisto kerätään todellisissa tilanteissa. Tutkittavaa asiaa tai ilmiötä pyritään ymmärtämään. Tässä tutkimusmenetelmässä suositetaan ihmistä tiedon keruun välineenä. Kohdejoukko valitaan harkinnanvaraisesti ja tarkoituksenmukaisesti toisin kuin kvantitatiivisessa tutkimuksessa. Aineiston hankinnassa käytetään laadullisia menetelmiä eli teemahaastattelua, osallistuvaa havainnointia ja ryhmähaastatteluja. Tutkimuksen pääpaino on numeeristen arvojen sijaan mielipiteiden sekä niiden syiden ja seurausten selvittämisessä. (Hirsijärvi 2010, 155)

Tässä työssä käytetään kvalitatiivista teemahaastattelua. Menetelmän valinta oli selvä teemahaastattelun mahdollistaessa jatkokysymysten esittämisen. Haastatteluilla ei haeta myöskään suurta kohderyhmää vaan haastateltavat valitaan tarkasti. Tutkimuksesta halutaan numeeristen tulosten sijaan selvittää haastateltavan mielipiteitä ja havaintoja. Jatkokysymyksinä on helppo tarkentaa saatua kuvaa kysymällä havaintojen syistä ja seurauksista. Haastattelut sovittiin sähköpostitse ja suoritettiin puhelinhaastattelulla. Puhelimessa haastateltaessa havainnointi ja haastattelutilanteessa syntyneet jatkokysymykset oli luonteva esittää. Haastattelujen tarkoituksena oli selvittää yritysjohtajien omia ”arkielämän” kokemuksia toimintaympäristöstä.

2 TŠEKin TASAVALTA

Tästä alkaa tutkimuksen teoriaosio. Teoria osiossa tutkitaan lyhyesti maan nykytilannetta ja historiaa, kieltä ja yleistä kielitaitoa, maan valuuttaa ja inflaatiota, taloutta ja sen lukuja sekä talouden tulevaisuuden näkymiä. Verotusasiat käsitellään omassa luvussaan, kuten myös yrityksen perustaminen yleisesti ja yrityksen perustamisvaiheet. Yhtiömuodot esitellään luvussa yrityksen perustaminen yleisesti.

Kappaleessa käsitellään ainoastaan hieman maan perustietoja ja historiaa. Loppuosassa lukua käsitellään maan kieltä ja asenteita englannin kieltä kohtaan. Kappaleen tarkoitus on saada lukijalle yleiskäsitys kyseisestä maasta.

2.1 Perustiedot ja historia

Tšekin tasavalta on valtio itäisessä Keski-Euroopassa. Tšekin väkiluku oli kesäkuussa 2015 noin 10,5 miljoonaa asukasta. Valtion pääkaupunki ja samalla maan suurin kaupunki on Praha. Presidenttinä toimii Miloš Zeman. (The World Fact Book 2014)

Kohdevaltio koostuu kolmesta historiallisesta maantieteellisestä alueesta. Bohemiasta, Moraviasta sekä osasta Sleesian aluetta. Maa on ollut 1800-luvulla osa Itävalta-Unkarin valtakuntaa, joka hajosi ensimmäisen maailmansodan päättyttyä lokakuussa vuonna 1918. (Barnford, P.M. 2001, 16 - 17)

Tšekkiä koskeneita koko Eurooppaa koskeneita historiallisesti merkittäviä tapahtumia ovat ensimmäinen maailman sota, toinen maailmansota ja kylmä sota. (The World Fact Book 2014)

Ensimmäisen maailmansodan päättyessä entisen Itävalta-Unkarin valtakunnan tšekkiläiset ja slovakialaiset itsenäistyivät Tšekkoslovakian valtioksi.

Toisen maailmansodan kynnyksellä natsi-Saksa miehitti Tšekkoslovakian. Slovakia kuitenkin liittoutui Saksan kanssa ja siitä tuli itsenäinen valtio. Samaan aikaan Tšekki puolestaan pakotettiin Saksan vallan alle.

Sodan jälkeen Tsekkoslovakia jälleen yhdistyi. Tsekkoslovakia ajautui osaksi Neuvostoliiton valtapiiriä. Eurooppa jakaantui sekä ideologisesti että taloudellisesti. Ideologisesti Eurooppa jakaantui demokraattiseen Länsi-Eurooppaan ja puoluediktatuuriin vannovaan Itä-Eurooppaan. Taloudellisesti jako tarkoitti, että Länsi-Euroopassa sovellettiin vapaata markkinataloutta ja Itä-Euroopassa kommunistista suunnitelmataloutta. Suunnitelmataloudessa tehtiin yksityiskohtaisia talouden viisivuotissuunnitelmia, joita toteutettiin. 1990-luvulle tultaessa elintasoerot Länsi- ja Itä-Euroopan välillä olivat kasvaneet moninkertaisiksi, joka osaltaan vaikutti kommunismin luhistumiseen. (The World Fact Book 2014)

Vuonna 1968 lehdistönvapaus palautettiin. Vapautus jäi kuitenkin lyhytaikaiseksi, kun joukko Varsovan liiton maita miehitti maan ja neuvostotankit vyöryivät pääkaunki Prahan kaduille. Maan miehittäneet Varsovan liiton joukot olivat kommunistisen itäblokin vastine läntisen Euroopan sotilasliitto NATO:lle. Vuodesta 1969 nykyinen Tšekki tunnettiin Tšekin sosialistisena tasavalta, mutta se pysyi osana Tsekkoslovakiaa. (The World Fact Book 2014)

Kommunistihallinto hajosi 1989. Se jakautui nykyiseen muotoonsa Tšekin- sekä Slovakian demokraattisiin tasavaltoihin ensimmäinen tammikuuta 1993. (Kuvio 1.) Se liittyi sotilasliitto Natoon vuonna 1999, maailman kauppajärjestöön (WTO) vuonna 1995 ja Euroopan Unioniin vuonna 2004. Maassa on EU-jäsenyydestä huolimatta vielä toistaiseksi säilytetty oma valuutta Tšekin koruna, joka kansainvälisesti tunnetaan myös nimellä "Crown" tai lyhenteellä CZK. (U.S. Relations With the Czech Republic 2014)



Kuvio 1. Tšekin tasavallan tärkeitä vaiheita

2.2 Kieli

Tšekin ainoana virallisena kielenä on länsislaavilaiseen kieliryhmään kuuluva tšekin kieli. Suurin osa väestöstä puhuu kuitenkin myös slovakiaa tai vähintäänkin ymmärtää sitä, koska kielet ovat hyvin läheistä sukua toisilleen. Ainoastaan jotkin sanat poikkeavat toisistaan. (Eurobarometer 2012, 10) Yhdysvaltojen tiedustelupalvelun mukaan virallista tšekin kieltä puhui 95,4 % maan kansalaisista, toiseksi eniten maassa puhutaan slovakiaa 1,6 % osuudella. (The World Fact Book 2014)

Tšekkiläisistä 49 % hallitsi omasta mielestään jonkin vieraan kielen vuonna 2012, kun esimerkiksi Slovakiassa samaisena vuonna jonkin vieraan kielen hallitsi 80 % kansalaisista. Tšekin kieltä ei laskettu vieraaksi kieleksi slovakialaisille eikä päinvastoin. Eli tšekkiläisistä 51 % ei puhunut mitään vierasta kieltä. (Special Eurobarometer 2012, 5)

Tšekkiläisistä ainoastaan alle kaksi kolmasosaa (59 %) piti englannin kieltä hyödyllisenä. Kuitenkin melkein kaikki (92 %) vastanneista arvostaisi englannin kielen kahden tärkeimmän vieraan kielen joukkoon. Tšekkiläiset olivat tutkimuksen viimeisellä sijalla, kun kysyttiin ovatko he kyvykkäitä lukemaan vieraalla kielellä työtehtävissä. Vain 6 % vastasi tähän myönteisesti. Suomalaisista yksi kolmasosa (33 %) vastasi pystyvänsä lukemaan vieraalla kielellä myös työtehtävissään. Tšekin englannin kielen taitoa ajatellen kohdemaassa valtaosa (92 %) näki englannin kielen olevan hyödyllinen heidän lapsilleen tulevaisuudessa. (Special Eurobarometer 2012, 72 ja 80)

3 TŠEKin TALOUS JA MARKKINAN HOUKUTTELEVUUS

Tšekki oli vuoden 2015 toisen neljänneksen talouskasvultaan koko Euroopan nopeiden kasvava talous bruttokansantuotteella mitattuna. Kasvu johtuu enimmäkseen keskuspankin (ČNB) harjoittamasta valuuttapolitiikasta, joka pitää vientiyrietykset kilpailukykyisenä. Työttömyysluvut ovat niin ikään Euroopan parhaimpia Saksan jälkeen ja viennin ylijäämä rikkoo ennätyksiä. (Tasanen & Vesterinen 2015) Teollisuuden merkitys taloudelle on valtava. Sen osuus on koko maan taloudesta 47 %. (Tasanen & Vesterinen 2015) Maailman muista kehittyneistä talouksista maan taloutta nopeammin kasvoi ainoastaan Islanti, Indonesia ja maailman talouksien jättiläinen Kiina. Tšekin tilastokeskuksen julkaisemista tiedosta selviää, että talouskasvu elokuusta 2014 elokuuhun 2015 oli 4,4 %. Vuoden toisella neljänneksellä kasvu oli jopa 4,6 % verrattuna edellisen vuoden toiseen neljännekseen. (New Europe Investor, 2015)

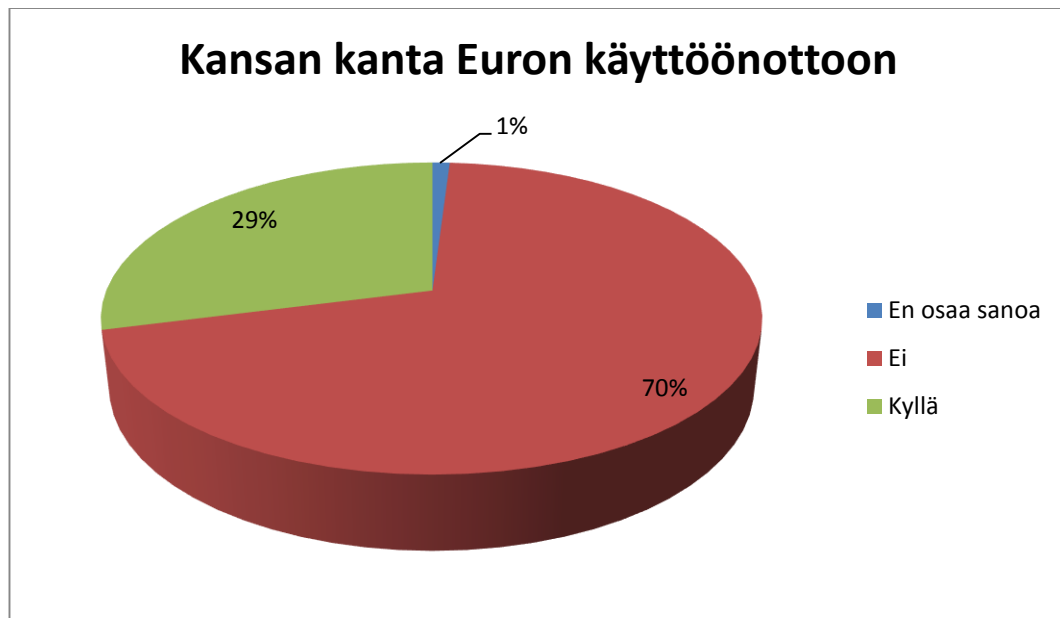
Maa on sijainniltaan lähimpänä vauraampaa läntistä Eurooppaa ja on täten vahvemmassa asemassa Itäisiin naapureihinsa verrattuna taloudellisesti katsottuna. Sen talous on elpynyt parhaiten kommunistisista ajoista verrattuna muihin suurin ja perinteisiin itäisen Euroopan maihin Puolaan, Slovakiaan ja Unkariin. (The World Fact Book 2014)

3.1 Valuutta ja inflaatio

Valtiolla on käytössään oma kansallinen valuutta Tšekin koruna. Itsenäinen rahapolitiikka on merkittävä asia maan taloudelle. Tšekin keskuspankki pystyy stimuloimaan omaa talouttaan laskemalla tai nostamalla ohjauskorkoa. Keskuspankin ohjauskorko on se korko, jolla keskuspankki antaa lainoja pankeille, kun pankit taas antavat lainoja eteenpäin asiakkailleen omilla koroillaan. Näin ollen valtio pystyy itse päättämään keskuspankin ohjauskorosta. (The World Fact Book 2014)

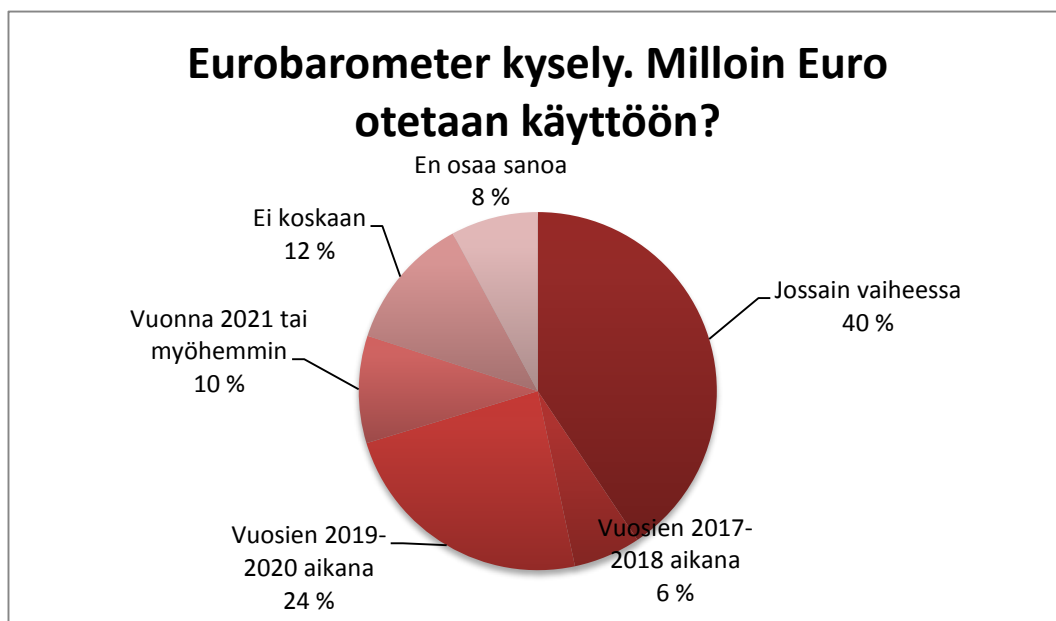
Maa ei ole ainakaan vielä ottanut Euroopan unionin yhteisvaluutta euroa käyttöönsä. Yleinen mielipide kansan parissa euron käyttöönotolle on negatiivinen. Noin 70 prosenttia vastusti euron käyttöönottoa ja vastaavasti 29 prosenttia oli

valuutan käyttöönoton puolesta. (Kuvio 2.) Yksi prosentti vastaajista ei osannut sanoa. Selviää (Eurobarometer 418 tutkimuksesta, 2015)



Kuvio 2. Kansan mielipide yhteisvaluutan käyttöönotolle.

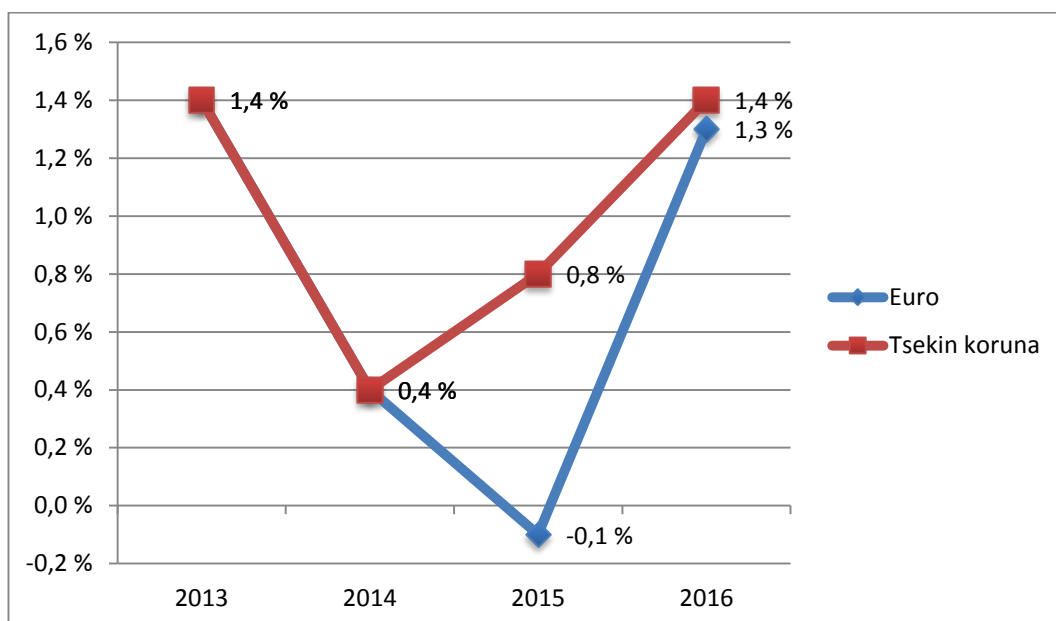
Kyselyssä selvisi myös se, että kaksi kolmannesta kansasta on sitä mieltä, että euro tullaan ottamaan käyttöön jossain vaiheessa tulevaisuutta. (Kuvio 3.) Kymmenes osa on sitä mieltä, että se otetaan käyttöön vuosien 2017 ja 2018 aikana. Valtaosa ajattelee sen tapahtuvan todennäköisesti 2019-2020. Noin 16 prosenttia arvioi sen tapahtuvan 2021 tai myöhemmin. Viidesosa kansasta on sitä mieltä ettei Euroa oteta käyttöön koskaan ja 13 % ei osaa sanoa. (Eurobarometer 418 tutkimuksesta, 2015)



Kuvio 3. Milloin Euro otetaan käyttöön? (Eurobarometer 418, 2015)

Maan hallitus on erimielinen kuuluisiko maan liittyä Euroopan Unionin yhteiseen valuuttaan. Presidentti Miloš Zeman ja pääministeri Bohuslav Sobotka ovat halukkaita edesauttamaan Tšekin liittymistä euroon muodostamalla asian käsittelylle aikataulun. (Helsingin sanomat 2014) Valtionvarainministeri Andrej Babiš ja keskuspankin johtaja Miroslav Singer puolestaan ovat sitä vastaan. He perustelevat kantansa sillä, että Euroalueella on meneillään kriisi, jonka olisi syytä antaa laantua. Kaikilla EU mailla on velvollisuus liittyä valuuttaan lukuun ottamatta Iso-Britanniaa ja Tanskaa. Huolimatta siitä, että itäinen naapuri ja sisarmaa Slovakia liittyi euroon jo vuonna 2009, ei valtiolla ole edelleenkään aikomuksia liittyä valuuttaan. Euroon liittymiselle ei ole muodostettu vielä aikataulua. (Radio Praha 2015)

Euron inflaation odotetaan olevan matalampaa kuin Tšekin korunan inflaation tulevina vuosina. (Kuvio 4.) Vuonna 2013 inflaatio oli 1,4 prosenttiyksikköä ja se putosi yhdellä prosentilla. Inflaation odotetaan nousevan vuoden 2013 lukuun vuoteen 2016 mennessä. (European Economic Forecast 2015, 1)



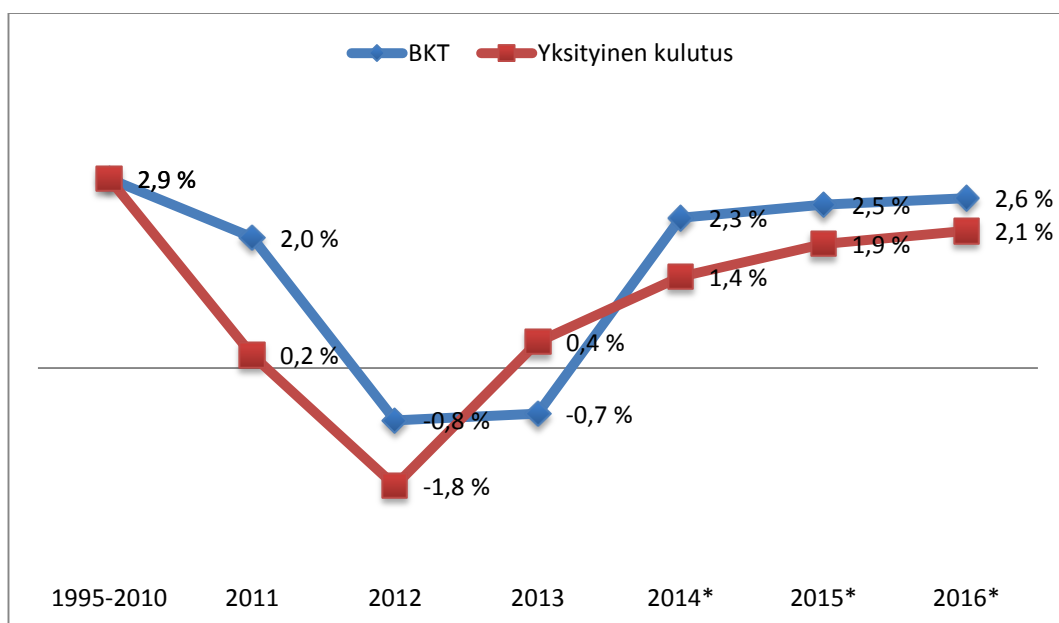
Kuvio 4. Tšekin korunan inflaatio verrattuna euron inflaatioon (European Economic Forecast 2015, 1)

3.2 Bruttokansantuote ja elinkeinorakenne

Tšekin talous palasi kasvuun kahden vuoden taantuman jälkeen vuonna 2014. Talous on elpynyt kotimaan kysynnän nousulla, ulkomaisilla sijoituksilla ja kotimaan kysynnällä. Viimeaikaiset eri alojen luottamusindikaattorit viittaavat talouden kasvun jatkumiseen. Bruttokansantuotteen kasvu oli 2,3 % vuonna 2014. (Kuvio 5.) Arvioiden mukaan vuonna 2014 kotitalouksien kulutus nousi 1,4 % ja sen odotetaan nousevan tulevaisuudessakin. Vuonna 2015 BKT:n kasvu on ollut 2,5 % luokkaa ja vuonna 2016 bruttokansantuotteen ennakkoarvio on 2,6 %. (European Economic Forecast 2015, 66)

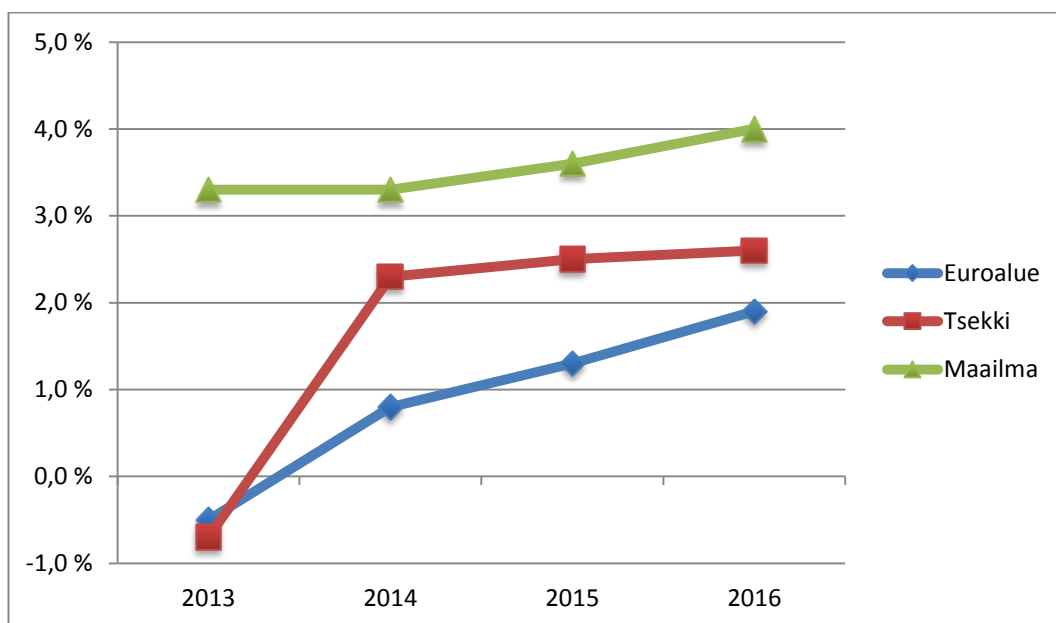
Bruttokansantuotteesta laskettu elinkeinorakenne on jakautunut prosenttiluvuin maatalous 2,3 %, teollisuus 37,2 % ja palvelut 60,5 %. Maatalouden kärkituotteita ovat vehnä, perunat, sokerijuurikas, humala, hedelmät ja eläimistä tuotetuimmat ovat siat sekä siipikarja. Teollisuuden suurimman volyymin muodostavat mootto-

riajoneuvot, metalliteollisuus, koneistus ja niiden välineet, lasi- ja asetuotanto.
(The World Fact Book 2012)



Kuvio 5. BKT:n ja yksityisen kulutuksen kehitys Tšekissä (European Economic Forecast 2015, 66)

Verrattaessa Tšekin, maailman ja euroalueen bruttokansantuotetta on maailman talous vakain, mutta Tšekin talous elpyy kuitenkin euroaluetta nopeammin. Bruttokansantuote korjattuna inflaatiolla on myös hyvä verrattuna Euroalueeseen. (Kuvio 6.) Koko maailman BKT on vahvempi ja käyttäytyy hillitymmin kuin EU:n. Tšekin näkymät ovat tällä hetkellä muuta EU:ta paremmat nopeamman kasvun vuoksi. (European Economic Forecast 2015, 1)

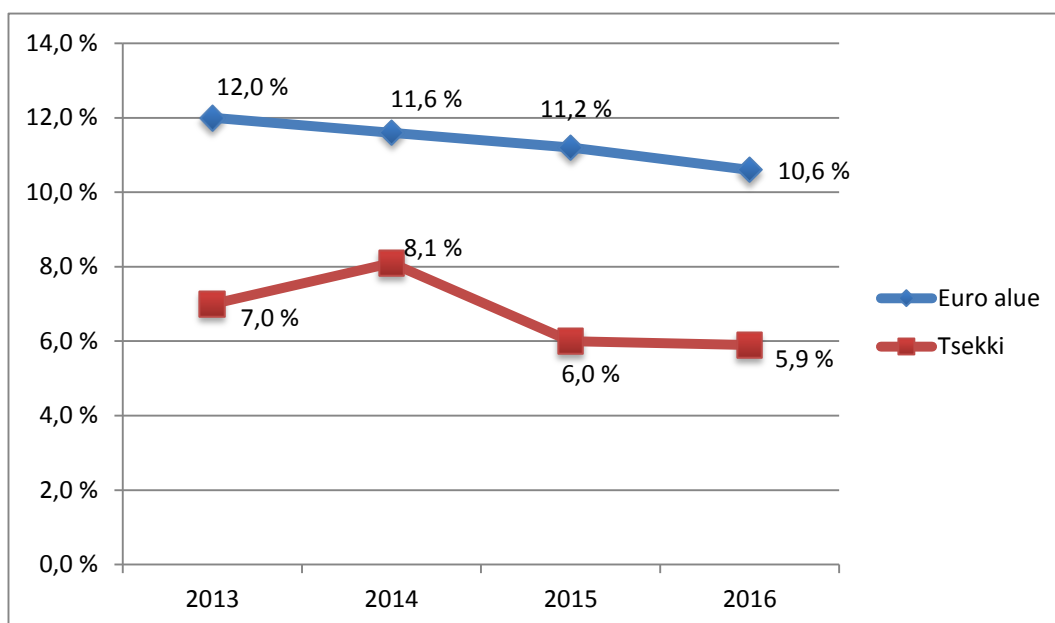


Kuvio 6. BKT korjattuna inflaatiolla (European Economic Forecast 2015, 1)

Vaikka maailmantaloudessa on epävarmuutta, Tšekin talouden tulevaisuus näyttää valoisalta. Kasvuennusteet ovat tuleville vuosille maltillisempia. Kasvua tapahtuu tällä hetkellä monilla alueilla: raskaassa, ja konepajateollisuudessa, rakentamisessa sekä palveluissa. (Tasanen & Vesterinen 2015)

3.3 Työtilanne, ostovoima ja palkkataso

Työttömyys laski 5,9 % vuoden 2014 kolmannella neljänneksellä. Työllisyyden kasvu samaisena vuonna oli 0,4 %. Palkkojen nousu työntekijää kohden oli 3 %. Palkkojen kasvun nousun odotetaan jatkuvan samana tulevaisuudessa. Tällä hetkellä työttömyysprosentti mukailee sen pitkäaikaista keskiarvoa ja on epätodennäköistä, että se laskisi enempää. (Kuvio 7.) Parantunut työ- ja palkkatilanne auttavat kotitalouksien kulutusta.



Kuvio 7. Työttömyysprosentti (European Economic Forecast 2015, 1)

Kotitalouksien kulutuksen arvioidaan nousevan vuonna 2015 1,9 % sekä vuonna 2016 2,1 %. (European Economic Forecast. 2015, 66) Kuluttajatasen ostovoiman nousevaa kehitystä tukee Tšekin pääministerin tavoite nostaa minimipalkkoja ja eläkeikää 2014 alkaneella hallituskaudella. (Helsingin Sanomien verkkolehti 2014) Kuviossa 5 näkyy bruttokansantuotteen ja yksityisen sektorin kulutuksen kehitys. Ensimmäinen luku 1995 - 2010 on keskiarvo näiden vuosien ajalta. Vuoden 2016 luku on Euroopan komission arvio. (European Economic Forecast 2015, 66).

3.4 Vienti ja tuonti

Suomea tituleerataan monissa yhteyksissä vientivetoiseksi maaksi, ei se pidä lainkaan paikkaansa, jos verrataan Tšekkiin. Suomen vienti koko BKT:sta on noin 40,5 %, kun Tšekillä se on 92,8 %. Tšekki on kaikkiaan maailman kymmenenneksi vienti vetoisin maa. Suomi sijoittuu tuossa tilastossa sijalle 67. (World Economic Forum 2015)

Tšekin vienti kasvoi voimakkaasti vuoden 2014 ensimmäisellä puolikkaalla. Se johtui ulkomaisten tilausten piikistä. Kasvu kuitenkin laantui EU:n taloustilanteen heiketessä. Kaiken kaikkiaan vientimäärä kasvoi vähän vähemmän kuin tuonti. Kokonaisuudessaan vuonna 2014 viennin arvioitiin kasvaneen 7,5 % ja tuonnin kasvuksi laskettiin 8,2 %. Tuonnin kasvu muodostuu vientisektorin tuontimääristä ja lisääntyvistä sijoituksista. Kauppataaseen ylijäämä jatkoi vahvaa kasvua paljolti suotuisten hintavaikutusten ansiosta. Öljyn hinnan laskun odotetaan tuovan kasvua kauppataaseeseen ennustejakson aikana. (European Economic Forecast 2015, 66)

Vuonna 2014 viennin arvo suhteessa BKT:hen oli huimat 84 %. Viennissään se nojaa vahvasti EU-markkinan kysyntään ja varsinkin Saksaan. (Tasanen & Vesterinen 2015) Jopa 32,25 % viennistä ja 30,67 % tuonnista tapahtui länsinaapurin kanssa. Myös Slovakian vienti on suurta reilun yhdeksän prosentin osuudellaan. Muita tärkeitä vientimaita ovat neljän ja kuuden prosentin välillä olevilla osuuksilla Puola, Ranska, Britannia, Itävalta sekä Italia. Tuonnissa mitattuna Saksan jälkeen on Puola 7,7 % osuudella ja Slovakia 7,4 % osuudella. Muita tärkeitä tuontikumppaneita ovat Kiina, Alankomaat, Venäjä sekä Itävalta. (The World Factbook: Czech Republic. 2012) Venäjän talouspakotteet eivät ole vaikuttaneet kovinkaan paljoa Tšekin talouteen. Tämä siitäkin huolimatta, että vienti Venäjälle on laskenut kuluvana vuonna arviolta kolmanneksen. Kansantaloudellinen vaikutus on ollut ainoastaan 0,3 % BKT:sta. Venäjän kaupan seisahduttua on Tšekki alkanut vahvistamaan kauppasuhteitaan Kiinaan. Presidentti Zemanin viennedistysmatkojen myötävaikutuksesta kiinalaiset investoivat mm. Tšekin matkailu-, panimo- ja media-alaan sekä urheilubisnekseen. (Tasanen & Vesterinen 2015)

4 VEROTUS

Tässä luvussa käydään läpi Suomen ja Tšekin solmima verosopimus ja yleisesti verotuksen perusasioita, joita tulee tietää. Luku käsittelee sopimuksen, arvonlisäverotuksen ja yritysverotuksen. Luvussa keskitytään erityisesti yrityksen verotukseen. Luvussa käsitellään myös yleisiä arvonlisäverokantoja. Verotusprosentit ovat muutoin jätetty vähemmälle huomiolle, koska ne muuttuvat vuosittain.

4.1 Sopimus kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi ja verojen kiertämisen estämiseksi

Suomen ja Tšekin välillä on vuonna 1995 solmittu sopimus tuloveroja koskevan kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi sekä verojen kiertämisen estämiseksi. (Finlex 1995) Se säättää yleisesti veroasioiden yhteen sovittamista valtioiden välillä. Kyseinen sopimus sisältää yrittäjän kannalta monia kohtia, jotka tulee verotuksesta tietää. Tässä tutkimuksessa niistä käydään läpi vain yrittäjän kannalta relevantit verosäädökset.

4.1.1 Sopimuksen käsitteet

Suurin osa näistä lakipykälistä perustuu yhtiön toimipaikkaan. Se maa verottaa yritystä, jonka maan alueella on yhtiön "kiinteä toimipaikka". Kiinteä toimipaikka tarkoittaa erityisesti yhtiön johtopaikkaa, sivuliikettä, toimistoa ja työpajaa.

Se sisältää myös paikan, jossa tehdään kokoonpano-, rakennus- tai asennustoimintaa tai siihen liittyvää valvontaa. Tässä tapauksessa toiminnan täytyy kestää kuitenkin yli 12 kuukauden ajan. Se käsittää myös palvelut toisen sopimusvaltion alueella, joihin sisältyy johtamis- ja konsulttipalvelut. Näiden palveluiden tulee kuitenkin olla toiminnassa yli 12 kuukautta 18 kuukauden aikana. Käsite ei koske varastotoimintaa tai luonteeltaan valmistelevia tai avustavia toimia.

Kiinteä omaisuus käsittää rakennuksen, kiinteän omaisuuden tarpeiston, maa- ja metsätaloudessa käytetyn elävän ja elottoman irtaimiston. Laivoja ja ilma-aluksia ei pidetä kiinteänä omaisuutena. (Finlex 1995)

4.1.2 Kiinteästä omaisuudesta saatava tulo, liiketulo ja myyntivoitto

Kiinteästä omaisuudesta saadusta tulosta Tšekissä tulee suomalaisen toimijan maksaa paikallista veroa. Jos omaisuutta vuokrataan, niin tulee maksaa paikallista veroa. Tämä pätee myös yrityksen tai itsenäisen ammatinharjoittajan omaisuudesta saatuun tuloon. (Finlex 1995)

Sopimusvaltiossa saatavasta yrityksen tulosta verotetaan vain siinä valtiossa, jossa tuloa maksavan yrityksen kiinteä toimipaikka on. Siinä otetaan kuitenkin huomioon se, että verotetaan vain siitä tulon osuudesta, joka kuuluu toimipaikalle. Vähennyksiksi hyväksytään sellaiset menot, jotka kohdistuvat toimipaikalle, sisältäen menot yleisestä hallinnosta ja yrityksen johtamisesta koituneet kustannukset. Riippumatta siitä missä aiemmin mainitut menot ovat syntyneet. (Finlex 1995)

Myytäessä yhtiön osakkeita tai muita osuuksia, jonka varat enimmäkseen koostuvat Tšekissä olevasta kiinteästä omaisuudesta niin tapahtuu verotus myös tässä valtiossa. Se koskee myös irtaimen omaisuuden luovuttamisesta saatua voittoa. Se koskee kiinteän omaisuuden myymistä erillisenä tai koko yrityksen mukana. (Finlex 1995)

4.1.3 Itsenäinen ammatinharjoittaminen

Tšekissä vapaan ammatin- tai muun itsenäisen toiminnan harjoittamisesta saadusta tulosta verotetaan vain kohdemaassa. Vapaalla ammatin harjoittamisella tarkoitetaan itsenäistä tieteellistä, -kirjallista ja -taiteellista toimintaa. Se koskee myös itsenäistä lääkärin, asianajajan, insinöörin, arkkitehdin, hammaslääkärin ja tilintarkastajan työtä. Seuraavat tapaukset luovat sääntöön poikkeuksen. Jos yrittäjällä on käytettävänä paikka toiminnan harjoittamista varten, verotetaan vain siitä tulosta, joka toimipaikkaan kuuluu. Jos henkilö oleskelee toisessa valtiossa yhdessä tai useammassa jaksossa yli 183 päivää yhden vuoden aikana. Tällöin voidaan verottaa vain siitä toiminnasta, joka on tapahtunut valtiossa. (Finlex 1995)

4.1.4 Tietojen vaihtaminen ja keskinäinen sopimusmenettely

Suomen ja Tšekin viranomaisten on vaihdettava sellaisia tietoja, jotka kuuluvat yllämainittuun sopimukseen. Ainoastaan tuomioistuimilla ja hallintoelimillä tulee olla pääsy näihin verotietoihin sekä niillä jotka määräävät, kantavat tai perivät sopimuksen piiriin kuuluvia veroja tai käsittelevät veroasioiden syytteitä. Se ei velvoita kuitenkaan poikkeamaan lainsäädännöstä tai hallintokäytännöistä. (Finlex 1995)

Jos yrittäjää kuitenkin verotetaan tämän sopimuksen vastaisesti, on hänellä oikeus käyttää kotimaansa oikeusturvakeinoja. Asian voi käsitellä toimivaltainen oikeusviranomainen. Jos viranomainen huomaa kantelun perustelluksi on sen sovittava toisen sopimusvaltion vastaavan viranomaisen kanssa verohyvityksistä. Nämä viranomaiset voivat sopia keskenään myös muista kaksinkertaisen veron poistamisista, joita sopimus ei käsitä. Asiasta on kanneltava kuitenkin kolmen vuoden kuluessa kun yrittäjä saa tiedon tapauksesta.

4.2 Arvonlisäverotus

Yhtiö, jonka liikevaihto on yli miljoona korunaa kahdentoista kuukauden aikana, ovat velvollisia rekisteröitymään arvonlisäveroa varten. Jos yrityksen ostot EU-maista ylittää 326000 CZK yhden kalenterivuoden aikana voi yhtiö ilmoittautua vapaaehtoisesti arvonlisäveroa varten. Jos ulkomainen yritys valmistaa veronalaisia tuotteita, on maksettava tšekkiläistä arvonlisäveroa.

Arvonlisäveron maksupäivä on 25 päivän kuluessa verokaudesta. Veron maksukautena on uusille rekisteröityville yrityksille kalenterikuukausi.

Kohdevaltiossa on kolmen suuruisia arvonlisäveroja, jotka kuvaillaan seuraavassa. Perus arvonlisävero on 21 %, ensimmäinen alennettu ALV on 15 % ja toinen alennettu ALV on 10 %. Viimeisenä mainittu astuu voimaan valituissa elintarvikkeissa esimerkiksi lääkkeissä, vauvan ruuassa ja rokotteissa, kirjoissa ja nuottikirjoissa. Kymmenen prosentin veroa sovelletaan myös muihin ruokatarvikkeisiin kuten gluteenittomaan ruokaan. Arvonlisäverotukseltaan 10 % tuotteet ja palvelut ovat lueteltu lakisäädöksessä Act. No 360/2014 Coll. Joitain muita huomion ar-

voisia täydennyksiä säädökseen olivat muun muassa syötävillä viljatuotteilla, syötävillä hedelmillä, pähkinöillä, sitrushedelmillä, meloneilla, öljykasveilla, viljelykasveilla, jyvillä ja siemenillä, teollisilla- tai lääkinnällisillä kasveilla, rehulla, mallastuotteilla, tärkkelys, vehnägluteeni, myllytuotteiden sekoituksilla ja gluteenittomilla valmisruoilla. (Financni Sprava verkkajulkaisu 2015)

4.3 Yritysverotus

Pääasialliset verot, joita sovelletaan yrityksiin, ovat tulovero (corporate income tax), ennakonpidätys (withholding tax), arvonlisävero (value added tax), sosiaaliturvamaksut, ajoneuvovero ja kiinteistövero. Tšekillä on laajasti sopimuksia kaksinkertaisen verotuksen poistamiseksi kuten esimerkiksi sopimus Suomen valtion kanssa, joka esiteltiin aiemmin.

Yrityksen tulovero tarkoittaa yhtiön tuloa, jota verotetaan. Se voi koostua ansiotuloista, sekä pääomatuloista. Ennakonpidätys ja sosiaaliturvamaksut pidätetään työntekijöiden palkasta. Arvonlisävero on jo määritelty aiemmassa kappaleessa. Ajoneuvoverot maksetaan yrityksen käytössä olevista kulkuneuvoista ja kiinteistöverot yrityksen omistamista rakennuksista ja tiloista. (Taxation and Investment in Czech Republic 2015)

Yrityksen tuloverot sisältävät maailmanlaajuiset tulot ja pääomatulot Tšekin kotimaanasukkailta se on asetettu yrityksen vuotuisen nettotulon perusteella vähennettynä vähennettävillä kustannuksilla. Ulkomaiset asukkaat verotetaan ainoastaan Tšekistä saaduista tuloista. (Taxation and Investment in Czech Republic 2015)

Vähennettäviä kustannuksia ovat yleensä matkakulut laillisissa määrin, vuokramaksut, vähäarvoisen käyttöomaisuuden kulut. Harvinaisempia esimerkkejä vähennyskelpoisista kustannuksista ovat luottotappiot jos velallinen menee konkurssiin, mutta nämä vähennetään vasta kun oikeuskäsittelyt ovat valmistuneet. Lisäksi vähennyksiä voi saada ehdot täyttävistä tuotekehittelyistä. Erityinen ehto kulu- vähennyksistä on, että veronmaksajan on pidettävä kirjaa kuluista erillisenä yhtiön päätoimen menoista. Niiden täytyy olla laissa määritettyjen perusteiden mukaisia,

jota ei kuitenkaan avata enempää tässä tutkimuksessa. Tärkeitä vähennyskelvottomia kuluja ovat yrityksen hankintamenot ja edustuskulut. (Taxation and Investment in Czech Republic 2015)

Ennakonpidätysverot pitävät sisällään osinkoverot, korkotulojen verot, rojaltien verot ja teknisen huollon kustannukset. Jos EU- tai EEA jäsenmaista tulevalta veronmaksajalta on pidätetty liikaa veroja, on hän oikeutettu saamaan niistä veronpalautuksia. (Taxation and Investment in Czech Republic 2015)

Kansalaisten tai ulkomaisten maksetuista osingoista maksetaan yleisesti ennakonpidätystä 15 %. Jos tšekkiläinen yhtiö maksaa osinkoja emoyhtiöön, joka on muista EU-maista, Islannista, Norjasta tai Sveitsistä, on yhtiö kuitenkin vapautettu tästä verosta, mikäli emoyhtiöllä on 10 prosentin osuus yhtäjaksoisesti kahdentoista kuukauden ajan. Sama pätee osingonjakoon kahden Tšekkiläisen yrityksen välillä. Veroprosentti on 35 jos osinkoa maksetaan Tšekin verosopimuksien tai viranomaisten tiedonvaihtosopimusten ulkopuolisille alueille. (Taxation and Investment in Czech Republic 2015)

5 VAATIMUKSET PERUSTAJALLE JA YHTIÖMUODOT

Tässä luvussa esitellään lyhyesti laillista yhtiön perustajaa ja laajemmin yhtiömuotoja. Laillisen perustajahenkilön tiedot on haettu suoraan lakitekstistä. Yhtiömuodot ovat haettu Czech Invest Fact Sheet verkkosivustolta.

5.1 Laillinen yrityksen perustaja

Luonnollinen sekä oikeushenkilö voivat molemmat toimia yrittäjinä jos tietyt ehdot täyttyvät. Luonnollinen henkilö, jonka rekisteröity kotimaa ei ole Tšekin Tasavalta tai ulkomainen oikeushenkilö voivat harjoittaa yritystoimintaa samoin ehdoin ja samoissa määrin kuin Tšekissä asuva maan kansalainen. Asuinpaikalla tarkoitetaan pysyvää kotipaikkaa valtiossa. (Trade Licensing Act, 8).

EU-kansalaisilla on oikeus perustaa yritys mihin tahansa muuhunkin EU-maahan, kuin asuinpaikkaansa itsenäisenä liikkeenharjoittajana. Lisäksi on mahdollista perustaa jossakin EU-maassa rekisteröidylle yritykselle tytäryhtiö toiseen EU-maahan. (Trade Licensing Act, 8)

Yrityksen perustamiselle asetetut vaatimukset vaihtelevat maittain, mutta EU kannustaa jäsenmaita täyttämään seuraavassa esiteltävät ajalliset ja rahalliset tavoitteet. Vaatimuksena on yrityksen rekisteröinnin minimiaika kolme päivää, yrityksen perustamisesta perittävien maksujen on oltava alle 100 euroa, yrittäjien on voitava hoitaa vaaditut perustustoimet yhdessä viranomaispisteessä. Kaikki rekisteröintimuodollisuudet tulee voida tehdä verkossa ja yritys tulee voida rekisteröidä toisessa EU-maassa sähköisesti keskitetyssä asiointipisteessä. (Trade Licensing Act, 8)

Luonnollinen sekä oikeushenkilö voivat molemmat toimia yrittäjinä jos tietyt ehdot täyttyvät. Luonnollinen henkilö, jonka rekisteröity kotimaa ei ole Tšekin Tasavalta tai ulkomainen oikeushenkilö voivat harjoittaa yritystoimintaa samoin ehdoin ja samoissa määrin kuin Tšekissä asuva maan kansalainen. Asuinpaikalla tarkoitetaan pysyvää kotipaikkaa valtiossa. (Trade Licensing Act, 8)

5.2 Yhtiömuodot

Laillisia yhtiömuotoja on listattu seuraavassa luettelossa. Luettelon yhtiömuodot ovat englanniksi ja tšekiksi, koska niiden suomentamisella ei olisi käytännön merkitystä. Yhtiömuodon tšekkiläisen nimen jälkeen on paikallinen yhtiömuodon lyhenne. Kaikista yleisimmät yhtiömuodot ovat Limited Liability Company ja Joint-Stock Company. (Czech Invest Fact Sheet, 2014.) Kaikkia yhtiömuotoja ei ole määritelty niiden pienelle tai keskisuurelle yritykselle soveltumattomuuden vuoksi.

- Sole Trader (živnostník)
- Joint-Stock Company (akciová společnost a.s.)
- Limited Liability Company (společnost s ručením omezeným s.r.o.)
- Public Trading Company
- Limited Partnership (komanditní společnost k.s.)
- Co-operative (družstva)

5.2.1 Sole Trader

Sole Trader termillä tarkoitetaan samaa kuin yksityisellä elinkeinoharjoittajalla, joka voi olla monille tutumpi sen puhekielen kutsumanimestä toiminimi. Se tunnetaan kansainvälisillä markkinoilla englanniksi myös Sole Proprietorship tai Proprietorship nimillä.

Tšekkiin rekisteröitiin yhteensä 62 000 uutta toiminimeä vuonna 2014. Uusien elinkeinoharjoittajien määrä laski 10 % ollen alhaisin yhdeksään vuoteen. Tällä hetkellä maassa on melkein 2 100 000 elinkeinoluvan haltijaa. Suurin osa heistä Prahassa 16,9 % ja alhaisin Karlovy Varyn Alueella 2,5 %. Suurimmaksi osaksi uudet pienyrittäjät harjoittavat liiketoimintaa palvelu-, kaupan- ja ravintola-alalla. (Prague Monitor, 2015)

5.2.2 Joint-Stock Company

Joint-Stock yhtiöllä (a.s.) tarkoitetaan julkista yhtiötä, jonka osakkeenomistajat ovat myös vastuussa veloistaan.

Taulukko 1. A.s. yhtiömuodon tunnusmerkit

A.s. perustunnusmerkit	
Osakkeenomistajien pienin lukumäärä	1
Kumppaneiden suurin lukumäärä	Rajoittamaton
Pienin mahdollinen sijoitettu pääoma	2 000 000 CZK tai 80 000€
Suurin mahdollinen osuus	Rajoittamaton
Sijoituksien muodostuminen	Sijoitus muodostuu 30 % osakkeen kirjapidollisesta arvosta
Sijoituksien maksamisen määräaika	Ennen yhtiön merkintää kaupparekisteriin
Äänimäärä sijoituksia kohden	Sama määrä ääniä kuin osakkeita
Omistajat henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön velvoitteista ja vastuista	Ei
Yhtiön pakolliset lakisääteiset elimet	Yhtiökokous, lakimääräinen hallitus, hallintoneuvosto, johtajat, johtoryhmä ja muut yhtiön perustusvaiheessa sovitut
Perustusdokumentti	Lainsäädäntöelimen vahvistama perustamisasiakirja

(EU portal for companies, CzechInvest Fact Sheet 2014)

Määritelmältään se osuu julkisen osakeyhtiön ja kommandiittiyhtiön väliin. Tämänlaisella yhtiöllä on pääsy osakemarkkinoiden taloudellisiin reserveihin, mutta sillä on kommandiittiyhtiön rajoituksia. (Investopedia, 2015)

Yritysmuotoa käytetään yleisimmin suurissa yhtiöissä. Seuraavassa luettelen tavallisia piirteitä. Yhtiön perustajamäärällä ei ole ylärajaa ja sen voi perustaa yksi-kin henkilö. Maksimi rajaa ei ole myöskään osakepääomalle, mutta minimissään osakepääomaa tulee olla kuitenkin 2 000 000 CZK tai 80 000 EUR (CzechInvest Fact Sheet 2014).

5.2.3 Limited Liability Company

Limited Liability Company yhtiömuotoa kutsutaan tutkimuksessa tästä eteenpäin lyhenteellä ”s.r.o.”. Se on lyhenne tšekin kielen sanoista ”společnost s ručením omezeným”, joista společnost tarkoittaa yhtiötä ja ”s ručením omezeným” tarkoittaa rajoitettua vastuuta. Tällainen rajavastuu yhtiö on yleinen henkilöyhtiö, jossa yrittäjien vastuu yrityksen veloista on rajattu kiinteään summaan yrityksen veloista. Samankaltaisia suomalaisia yhtiömuotoja ovat yhden henkilön omistama toiminimi ja vähintään kahden omistajan avoinyhtiö sekä kommandiittiyhtiö. Näiden kaikkien ero rajavastuuyhtiöön on se, että kaikki yhtiömiehet ovat vastuussa yrityksen veloista henkilökohtaisesti. Poikkeuksen tähän muodostaa äänetön yhtiömies kommandiittiyhtiössä, jolla on aiemmin mainitun kaltainen rajoitettu vastuu. Tätä yhtiömuotoa käytetään useimmiten pienissä ja keskisuurissa yrityksissä, mutta se on käytössä myös suurilla toimijoilla, kuten esimerkiksi ABB s.r.o.

Se on lopulta kuitenkin risteymä julkista osakeyhtiötä (Corporation) ja yhteistyökumppanuuttai (Limited Partnership) tai (Sole Trader) eli yksityisessä omistuksessa olevaa yhtiötä. (Investopedia 2015)

S.r.o. yhtiön voi perustaa kumpikin laki- taikka luonnollinen henkilö. Se perustetaan allekirjoittamalla yhteistyösopimus jos se perustetaan useamman kuin kahden henkilön toimesta. Perustaja voi olla sekä Tshekkiläinen, että ulkomainen henkilö. Yhtiön voi perustaa myös yksi henkilö joka täyttää perustamisvaatimukset. Lainsäädäntö ei tee sitä enää mahdottomaksi jos yhtiöllä on vain yksi osakkeenomistaja. Minimi yhtiöpääoma on yksi korona ja suurin mahdollinen yhtiöpääoma on rajoittamaton. (EU portal for companies, CzechInvest Fact Sheet 2014)

Taulukko 2. S.r.o. yhtiömuodon tunnusmerkit

S.r.o. perustunnusmerkit	
Osakkeenomistajien suurin lukumäärä	1
Osakkeenomistajien suurin lukumäärä	Rajoittamaton
Pienin mahdollinen sijoitettu pääoma	1 koruna
Suurin mahdollinen sijoitettu pääoma	Rajoittamaton
Pienin mahdollinen osuus	1 CZK
Sijoituksien muodostuminen	30 % käteispankki ja 100 % kokonaistalletus
Sijoituksien maksamisen määräaika	Viimeistään viisi vuotta sijoituksen tekemisestä tai perustamishetkestä
Äänimäärä sijoituksia kohden	Yleisesti yhdellä korunalla on yksi ääni
Osakkeenomistajien vastuun jakautuminen yhtiön velvoitteista	Osakkailla on vastuu ainoastaan omasta sijoitetun pääoman osasta
Omistajat henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön velvoitteista ja vastuista	Ei
Yhtiön pakolliset lakisääteiset elimet	Yhtiökokous, hallitus, johtajat, muutoin samanlainen kuin Limited Partnership
Perustamisdokumentti	Kumppanuussopimus tai perustamisasiakirja

(EU portal for companies, CzechInvest Fact Sheet 2014)

Yhteistyösopimuksen tai perustamisasiakirjan täytyy sisältää lain mukaan seuraavat asiat: Yhtiön nimi ja osoite, yhtiön perustajien henkilöllisyydet ja asuinpaikka, sekä yhtiön päätoimipiste, liiketoiminta-ala ja -toimet. Lisäksi siitä täytyy löytyä yrittäjien osuuksien ja vastuun esittely sekä rekisteröityneiden investointien jakautuminen osakkaiden kesken. Johtajien määrä ja heidän oikeudet toimia yhtiön puolesta. (EU portal for companies, CzechInvest Fact Sheet 2014).

Perustamisasiakirjan sisältö

- Nimi ja osoite
- Perustajien henkilöllisyydet, asuinpaikka, yrityksen toimipaikka
- Liiketoiminta-ala ja liiketoimet
- Osuudet ja vastuut
- Investointien jakautuminen osakkaille
- Johtajien määrä ja oikeudet

The Business Corporations Act säädös ei määrää s.r.o.:n perustavan nettisivua kuten taas Join-Stock Companyn on sellainen perustettava. Jos s.r.o:n kuitenkin perustaa sellaisen on se samojen vaatimuksien alla kuin a.s. Eli sen täytyy julkaista jo edellä mainittu vaadittu informaatio. Jos se julkaisee tietoja rekisteröidystä pääomasta, on sen oltava ainoastaan jo maksettu osuus pääomasta. (EU portal for companies, CzechInvest Fact Sheet 2014)

5.2.4 Limited Partnership

Limited Partnership (LP) on kahden tai useamman tahon omistama liike. Kahden perustajan yksinkertaisessa esimerkissä yhtiön äänetön yhtiömies (sijoittaja) on vastuussa ainoastaan omasta sijoitetusta pääomastaan. Tämä yhtiömuoto on tunnettu myös englannin kielisillä termeillä Silent Partnership tai Limited Liability Partnership. Esimerkkinä voidaan sanoa että toinen sijoittaa rahaa ja toinen pyörittää kauppaa. Raha auttaa kaupanpitäjää maksamaan työntekijöiden palkat sekä tarvittavat tilat ja tarvikkeet. Sijoittaja ei ole mukana yhtiön toimissa, mutta saa kuukausittaisen osuuden kaupan tuotosta ja ajantasaisen taloudellisen selvityksen kaupan taloudesta. Kuten jo mainittiin niin kaupan mentyä konkurssiin sijoittaja, on lopulta vastuussa vain omasta sijoitetusta pääomastaan. Kauppiaskaan ei joudu vastuuseen yhtiön veloista, koska Limited Partnership yhtiössä jäseniä ei voida pitää vastuussa yhtiön veloista tai sitoumuksista. (EU portal for companies, CzechInvest Fact Sheet 2014)

Co-operative yhtiöllä tarkoitetaan osuuskuntaa ja Public Trading Company tarkoittaa julkista osakeyhtiötä. Näitä yhtiömuotoja ei määritellä tarkemmin, koska

ne ovat epäolennaisia tutkimuksen kannalta. Yhtiömuodot ovat liian suuria tai epäkäytännöllisiä pienen yrittäjän näkökulmasta. (EU portal for companies, CzechInvest Fact Sheet 2014)

6 PAKOLLISET TOIMET JA KUSTANNUKSET YRITYKSEN PERUSTAMISESSA

Tässä luvussa vedetään yhteen yhtiön perustamistoimia Tšekin tasavallassa. Luku sisältää tarkan kuvauksen yrityksen perustajan kohtaamista oikeudellisista ja hallinnollisista esteistä. Luvussa esitellään tarvittavat menettelyt, aikataulut ja perustamistoimista koituvat kustannukset. Tämä luku keskittyy keskisuuren ja pienen yrityksen rekisteröimiseen tarvittaviin olennaisiin asioihin. (Sinun Eurooppasi 2015)

6.1 Yhtiön nimi

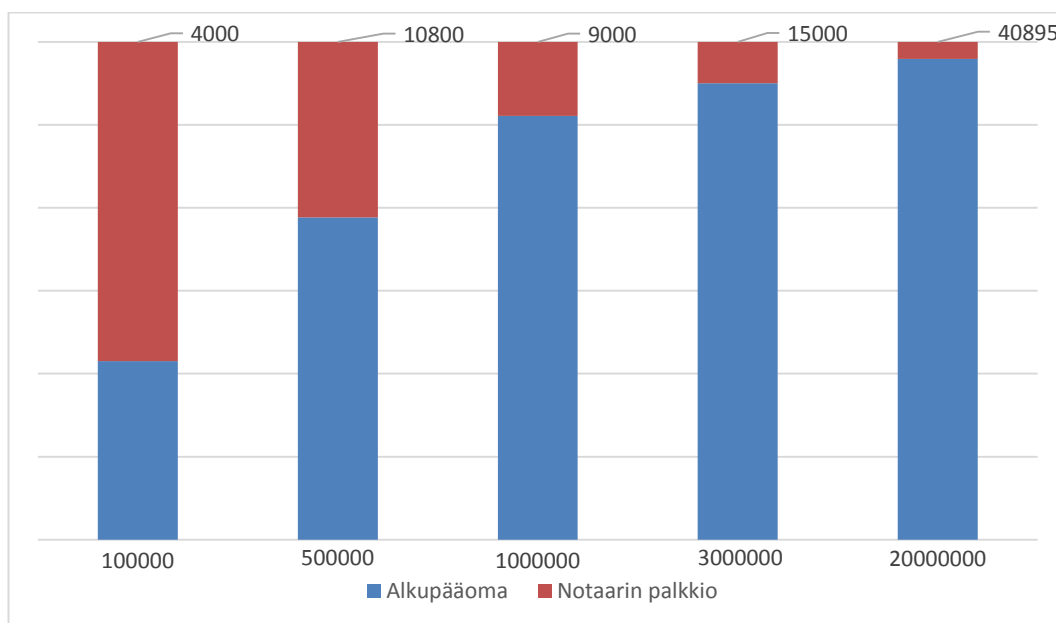
Yrityksen perustajan täytyy tarkistaa yhtiön nimen yksilöllisyys päällekkäisyyksien ehkäisemiseksi. Tarkistus suoritetaan valtion oikeusministeriön tietokannasta heidän verkkosivuillaan. Vahvistuksen saamisessa ei ole ylimääräisiä kustannuksia eikä aikaviivettä vaan sen voi tarkastaa reaaliajassa verkossa sivustolla www.justice.cz. (Starting a Business in Czech Republic 2014)

6.2 Asiakirjojen notarisointi

Paikallisen julkisen notaarin tulee todistaa oikeaksi yhtiön asiakirjat eli asiakirjat, kuten esimerkiksi yhtiösopimus ja rekisteri-ilmoitus tulee olla notaarisoituja. Notaarit vaativat seuraavat dokumentit ennen yhtiön notaarisointia. Nämä dokumentit tulevat tarpeeseen kun yritystä rekisteröidään kaupparekisteriin.

- Yhtiön johtajien ja omistajien valaehdoiset todistukset
- Yhtiön tilojen vuokrasopimukset tai tilojen omistusoikeuden todistuksen kiinteistö rekisteristä

Kiinteistökauppaotteen saa Czechpoints toimistoista, jotka sijaitsevat yleensä postitoimistossa, kuntien tai läänien tiloissa. Tšekkiläisellä osoitteella toimivat yhtiöt ovat voineet saada dokumentit verkon kautta paperiversiotoimituksineen vuodesta 2013.



Kuvio 8. Notaarin palkkion osuus verrattuna alkupääomaan

Notaarin palkkio on asetettu prosenttiosuuden mukaan yhtiön alkupääomasta. Se on säädetty asetuksessa 432/2013 Coll, joka on laitettu täytäntöön tammikuussa 2014. (Kuvio 8.) (Starting a Business in Czech Republic 2014)

6.3 Alkupääoman sijoitus

Yhtiöpääoma sidotaan yleensä erityiselle pankkitilille, kun yritys on rekisteröity. Yleensä sellaisen avaaminen maksaa 5,000 CZK. Kuitenkin jotkut pankit avaavat tilejä ilmaiseksi sillä ehdolla, että yritys avaa pankkiin tilin perustamisen jälkeen. Yrityksen on mahdollista sijoittaa alkupääomaksi vain yhden korunan, jos niin haluavat (Starting a Business in Czech Republic, 2014)

6.4 Kauppalisenssin rekisteröinti

Yhtiön täytyy rekisteröityä elinkeinolupatoimistossa saadakseen otteen toimiluvasta. Hyväksyttävät dokumentit ovat notaarin kopio edelleen vuokraussopimuksesta tai ote kiinteistö- ja tonttirekisteristä. Kun yritys on jo merkitty rekisteriin, tarvitaan vain todiste siitä, joka ei voi olla vanhempi kuin kolme kuukautta. Tarvittavat asiakirjat ovat seuraavassa luettelossa.

- Perustamisasiakirjat jos yhtiö on perustettu, mutta ei vielä vahvistettu merkitsemällä kaupparekisteriin
- Todiste tilojen omistusoikeudesta
- Kuitti hallinnollisten kulujen maksamisesta

Elinkeinolupatoimiston täytyy suorittaa rekisteröinti prosessi viidessä päivässä siitä päivästä, jolloin kaikki vaaditut dokumentit on toimitettu. Rekisteröinnin suorittamisen jälkeen lupatoimisto toimittaa kaupparekisteriotteen postitse tai vaihtoehtoisesti yrittäjä voi hakea sen henkilökohtaisesti toimipisteestä. *Ensimäinen* elinkeinolupa on ilmainen. (Starting a Business in Czech Republic 2014)

6.5 Kaupparekisteriin merkintä

Rekisteröidäkseen yhtiön kaupparekisteriin tehdään hakemus alueelliselle markkinaoikeudelle, joka hallinnoi kaupparekisteriä. Pääsy hakemukseen löytyy oikeusministeriön verkkosivuilta. Hakemuksen voi tehdä ainoastaan sen alkuperäisessä muodossa. Se täytyy olla varustettu kaikkien johtoryhmän jäsenten allekirjoituksella tai johtajan valtuuttamalla henkilöllä jo ennen notaarisointia.

Vaaditut dokumentit ovat seuraavat:

- Hakemuslomake
- Notarisoitu yhtiösopimus
- Notarisoidut toimipisteen vuokrasopimukset tai kiinteistörekisteriote
- Yhtiön pääoman maksujen kuitit
- Pankin vahvistus, että rekisteröity pääoma on erityisellä tilillä
- Johtajien henkilötiedot ja rikosrekisteriote

Oikeuden tulee päättää rekisteröinnistä viiden päivän kuluessa hakemuksen ja asiakirjojen vastaanottamisesta. Se kuitenkin venyy seitsemään päivään, mikäli hakemus jätetään maanantain jälkeen. Hakemus lomakkeen lisäksi kaikki muutkin tarvittavat dokumentit voi jättää verkossa. (Starting a Business in Czech Republic 2014)

6.6 Veroja-, sosiaaliturvaa- ja terveysvakuutusta varten rekisteröityminen

Verorekisteriin merkintä täytyy tapahtua seuraavan laisten määräaikojen puitteissa. Tulovero ja yleinen rekisteröinti 30 päivää siitä päivästä kun yhtiö merkittiin kaupparekisteriin. Lähdeveron ja palkkaveron rekisteröintiin aikaa on kahdeksan päivää. Pakolliseen arvolisäveron rekisteröinti tulee suorittaa 15 päivää siitä kun arvolisäverojen maksuvelvollisuudet täyttyvät. Veron voi myös rekisteröidä vapaaehtoisesti milloin tahansa. Samaan aikaan tuloverohakemuksen toimittamisen kanssa yhtiö saa veronumeron, joka on sama arvonlisäverolle sekä tuloverolle.

Sosiaaliturvarekisteriin rekisteröityminen täytyy tehdä kahdeksan päivän sisällä siitä kun työt on aloitettu. Työnantajat sekä työntekijät rekisteröidään samaan aikaan. Samaa kahdeksan päivän määräaikaa sovelletaan muutoksien rekisteröintiin. Käytäntö on samanaikainen verorekisteröinnin kanssa. Yrittäjää ei veloiteta tästä toimesta. Sosiaaliturvan rekisteröinti säännöt astuvat voimaan myös terveysvakuutuksen rekisteröinnissä. (Starting a Business in Czech Republic 2014)

Taulukko 3. Yhtiön perustamisvaiheista koituvat kustannukset.

Vaihe	Toimipiste	Kuluvia päiviä	Kustannukset CZK
Yhtiön nimen tarkistus	Oikeusministeriö	0	0
Notaarin antama vahvistus	Julkinen notaari	1	Riippuen alkupääomasta
Pääoman talletus	Pankki	2	0
Kauppalisenssin rekisteröinti	Laillinen notaari	2	1000CZK
Kaupparekisteriin merkintä	Elinkeinolupatoimisto	5-7	6000CZK
Veroja varten rekisteröinti	Veroportaali verkossa	0	0
Sosiaaliturvaa varten rekisteröinti	Veroportaali verkossa	1	0
Terveysvakuutusta varten rekisteröinti	Veroportaali verkossa	1	0

7 TEEMAHAASTATTELUT

Tutkimuksen empiirisessä osiossa haastatellaan Tšekissä toimivia suomalaisia yrittäjohtajia käytännön haasteista toimintaympäristössä. Haastattelukysymysten tavoite on saada selville miten liike-elämä toimii "arkielämässä". Haastattelut ovat omina lukuinaan.

7.1 Haastateltavien valinnan syyt

Haastattelin tutkimukseen MatkaOPAS s.r.o. Jouni Kangasta. Haastattelu sovittiin sähköpostitse ja se tehtiin myöhemmin puhelinhaastatteluna. Haastattelun kesto oli noin tunnin ja sen ansiosta ehdimme tarkentaa vastauksia lisäkysymyksillä. Hän valikoitui haastateltavaksi muiden joukosta, koska yhtiömuoto oli kiinnostava pienyrittäjän näkökulmasta. Tšekin matkailuala on laaja ja kiinnostava, joten matkailualan yrittäjä oli luonteva valinta haastateltavaksi. MatkaOPAS oli lisäksi ainut pienempi yhtiö minkä löysin ja näin ollen se tuottaa suurta lisäarvoa tutkimukseen.

Toisena tutkimukseen haastateltiin Dejmark Group s.r.o.:n omistajaa Markku Immosta. Alun perin hän vastasi haastattelukysymyksiin sähköpostitse ja myöhemmin tarkensimme hänen vastauksiaan puhelimitse.

Viimeisenä tutkimukseen haastateltiin ABB Tšekin maajohtajaa Hannu Kasia. ABB herätti kiinnostukseni välittömästi, kun sain Prahan Suurlähetystön listan suomalaisista yrityksistä. Hän oli lisäksi kirjoittanut tohtorin väitöskirjan sosiaalisen talousjärjestelmän muuttumisen haasteista. Sovimme haastattelun sähköpostitse, ja haastattelu tehtiin puhelimesta.

8 MATKAOPAS S.R.O. JOUNI KANKAAN HAASTATTELU

MatkaOPAS s.r.o. on perustettu vuonna 2011. Se tarjoaa matkaopas palveluita Tšekissä. Yhtiön toiminta-alue on pääosin Praha, mutta yhtiö toimii myös muualakin opastaen esimerkiksi metsästysretkiä. MatkaOPAS s.r.o. työllistää neljä työntekijää. Kaikki työntekijät ovat suomalaisia, mutta kolme heistä maksaa veronsa Tšekkiin, koska se on heidän virallinen asuinpaikkansa. Asiakkaat ovat pääasiassa suomalaisia. Heillä on ollut kuluvan vuoden 2015 aikana mm. ruotsalaisia, kanadalaisia, englantilaisia ja malesialaisia asiakkaita. Nämä asiakkaat ovat satunnaisia, koska asiakaskohderyhmä ovat suomalaiset.

8.1 Taustoja

Ennen yrityksen perustamista Kangas työskenteli Tšekin matkaoppaana kotimaisella perheyrityksellä OK-matkoilla. Sieltä hän siirtyi toimistotöihin niin ikään matkailualan yritykseen Ave Travelille. Siellä hän teki myös matkaopastusta, mutta kun opastehtävät eivät kuuluneet Ave Travelin toimistotöihin.

Kangas perusti ensimmäisenä yrityksenä Fin Travelin järjestääkseen matkoja suomalaisille. Fin Travel s.r.o. merkittiin kaupparekisteriin helmikuussa 2008. Kangas omistaa Fin Travelin kokonaisuudessaan. Yhtiö on tällä hetkellä käytännössä vain laskutusosoitteena. Esimerkiksi metsästys ja jääkiekkomatkojen järjestys kuuluu Fin Travelille, mutta silloin, kun hän on itse oppaana näille ryhmille, toimii hän MatkaOPAS yrityksellä matkaoppaana, joka luonnollisesti laskuttaa omista toiminnoistaan.

Hän ei tehnyt markkinatutkimusta ennen toiminnan aloittamista, vaan yrityksen perustamispäätös lähti käytännön tarpeesta. Hän tunsi alueen ja markkinan jo entuudestaan yhtiökumppaninsa kanssa sillä hänen yhtiökumppaninsa Lapinlampi oli kohdepäällikkönä OK-matkoilla. Tällä hetkellä yksi tärkeimmistä asiakkaista on nimenomaan OK-matkat.

Kangas perusti ensimmäisenä yrityksenä Fin Travelin järjestääkseen matkoja suomalaisille. Fin Travel s.r.o. merkittiin kaupparekisteriin helmikuussa 2008.

Kangas omistaa Fin Travelin kokonaisuudessaan. Yhtiö on tällä hetkellä käytännössä vain laskutusosoitteena. Esimerkiksi metsästys ja jääkiekkomatkojen järjestys kuuluu Fin Travelille.

Haastateltava palkkasi yhtiökumppaninsa kanssa paikallisen juristin yrityksen perustamisen tueksi. Yksin tuon byrokratian läpivieminen olisi ollut aivan liian haastavaa. Ensimmäisen yhtiön perustamisen byrokratiaan kului kaksi kuukautta, kun Suomessa se olisi luultavimmin muutaman päivän ja voi jo alkaa tekemään töitä yhtiön nimeen. Omat vaikeudet tuotti matkailuala, koska se ei ollut vapaa toimiala tuohon aikaan. Kommunistitaustat näkyivät siinä, että oli tärkeää mitä matkaopas sanoo maasta. Tänä päivänä matkailuala on jo vapaa toimiala. Laitkin ovat muuttuneet ja sen ansiosta toisen yrityksen perustaminen olikin paljon nopeammin tehty. Yhdelle heidän työntekijöistään on perustettu toiminimi tänä vuonna ja palvelu oli elinkeinotoimistossa edelleen epäystävällistä ja hankalaa. Nykyisellään hän arvioi perustamistoimien hoituvan kahdessa viikossa.

8.2 MatkaOPAS s.r.o.

MatkaOPAS s.r.o. toiminta on ollut kannattavaa. Yrityksen alkuaikoina sille koki paljon alkukustannuksia, mutta muutoin toiminta on ollut kannattavaa. Kuluvasta vuodesta 2015 on tulossa yhtiön kaikkien aikojen paras vuosi tuloksessa mitattuna. Yhtiö suunnittelee sijoittavansa varoja yhtiöön, että se ei joutuisi maksamaan kohtuuttoman paljon tuloveroa.

Kysyin Kankaalta miten s.r.o. yhtiömuoto valikoitui molempien yhtiöiden yhtiömuodoksi. Fin Travelin yhtiömuodoksi se valittiin, koska heillä on isoja vastuuvakuutus sopimuksia retkien ja tapahtumien järjestämisessä ja tästä syystä toiminimi ei olisi ollut vaihtoehto. He vakuuttavat tapahtumissaan kolmannen osapuolen, jos heille tulisi ongelmia Fin Travelin toiminnasta. MatkaOPAS s.r.o. yhtiömuodon valinta oli selvä, kun heillä on kaksi omistajaa ja yhtiö ei ole niin suuri, että kannattaisi kuitenkaan perustaa isoa ja vaivalloista a.s. yhtiötä. Yhtiömuodoksi valittiin s.r.o.

8.3 Viranomaistahojen kanssa asioinnin haasteet

Kangas sanoo, että viranomaistahojen kanssa asiointi on erittäin hankalaa. Erityisesti verottajan kanssa toimiminen on liian hankalaa itse hoidettavaksi. Heillä on ulkoistettu kirjanpito, joka hoitaa asioinnin verottajan kanssa. Kirjanpito hoitaa talousasiat ja näin Kangas voi keskittyä heidän omiin liiketoimiin. Kirjanpito hoitaa myös henkilökohtaisen verotuksen. Verottaja tekee kontroleja vuosittain, että onko verot maksettu oikealla tavalla oikeaan aikaan ja ettei laiminlyöntejä ole tullut. Jos jotain byrokraattisia toimintoja joutuu kumminkin hoitamaan, tietää olevansa oikeassa paikassa, jos asiakaspalvelu on erityisen huonoa. Pankissa hän sanoo voivansa asioida sen mitä tarvitsee verkossa ja se on tehty kohtuullisen helpoksi. Toimistoissa asioinnissa ei kannata suomalaiseen tyyliin alkaa vaatimaan oikeuksiaan tai kertomaan miten asiat kuuluisi hoitua, koska palvelu loppuu kokonaan.

Hän sanoo kommunismin näkyvän vielä asiakaspalvelussa, kun kommunismin aikaan ei tarvinnut olla palveluaitis. Vaikka valta vaihtuikin, vanhemmat asiakaspalvelijat jatkavat edelleen samaa epäystävällistä palvelutyylään. Asiallista asiakaspalvelua ei muodostunut, koska palvelusta ei saanut lisää rahaa, vaan työntekijät saivat vain kuukausipalkkaa. Työmoraali vanhemmilla ihmisillä on useasti melkoisen alhainen. Nykyään joissain virastoissa Kangas on törmännyt jo nuorempiin asiakaspalvelijoihin, joka ovat hieman länsimaalaisempia. Neuvostoliiton aikainen kommunismi on jättänyt taatusti jälkensä. Voidaan myös sanoa, että tšekkiläiset eivät useasti ole niin ystävällisiä kuin suomalaiset.

8.4 Työntekijät

Erityisesti matkailualan työntekijöillä kielitaitovaatimukset Prahan alueella ovat suuret. Täytyy osata tšekkiä, englantia ja saksaa. Mahdollisuuksien mukaan tulee puhua myös venäjää, espanjaa tai italiaa. Kielitaitoa ei vaadita täydellisellä tasolla vaan suurpiirteisesti. Kun mennään Prahan ulkopuolelle, kielitaito on yllättävän huonoa. Vanhemmilta ihmisiltä kielitaidon puutteen ymmärtää, mutta hän on ihmetellyt myös nuoremman ikäpolven englannin kielitaidon täydellistä puuttumista.

ta. Heidän osaltaan matkaoppailta vaaditaan suomen ja tšekin kielen sujuva taito. Tällaisia työntekijöitä ei löydy helposti.

Työntekijöiden hakuun Kangas ei mainitse erityistä kanavaa, josta työntekijöitä löytyisi ainakaan heidän yrityksien osalla, koska haussa on tšekkiä ja suomea puhuvia ihmisiä. Työntekijät värvätään yleensä ihmisistä, joita jo tunnetaan entuudestaan. Näiden työntekijöiden hakuun ei ole järkevää kanavaa. Kangas sanoo, että alkuun he tarvitsevat paljon freelancereita. Silloin hän oli Kaarlen yliopistossa kertomassa suomen kielen opiskelijoille työmahdollisuudesta hänen yrityksessään. Kangas kertoo että hän osaa tšekkiä sujuvasti ja puhuu sitä myös kotonaan.

Prahan osalla on ollut pitkään 3,5-4 % välillä. Siellä puhutaan jo työvoima pulasta.

Kangas sanoo, että Tšekissä on myös työttömiä, jotka eivät ota vastaan työtä. Sen sijaan he ottavat vastaan sosiaalitukea ja tekevät työtä pimeänä.

Tšekkiläiset työntekijät voidaan sanoa olevan aivan yhtä luotettavia kuin suomalaisetkin. Ei välttämättä kuitenkaan niin oma-aloitteisia, mutta tätä ei oppailta yleensä vaaditakaan. Työmarkkinajärjestöjä ei ole samassa määrin kuten Suomessa. Tšekissä keskipalkka on hieman alle 1000€ ja Suomessa se on noin kolminkertainen. Tšekissä palkkakustannukset jäävät kuitenkin pienemmiksi, koska palkasta pidätettävä vero on tasavero. Muut sivukustannukset kuten sosiaaliturvamaksu lasketaan palkasta progressiivisesti. Eli kun palkka kasvaa niin myös muut sivukulut kasvavat. Aina täytyy kuitenkin muistaa, että veroprosentti vaihtelee usein. Pienestä palkasta jää enemmän käteen, kun suuremmasta palkasta pidätetään suurempi osuus.

MatkaOPAS s.r.o. toiminnassa tärkein kieli on suomi, koska asiakkaat ovat suomalaisia ja yleisen heikon kielitaidon vuoksi myös tšekin kieli on tärkeä. Myös englantia siinä tapauksessa jos paikalla on asiakkaita ja paikallisia henkilöitä samanaikaisesti, että meillä olisi kaikille yhteinen kieli. Pahimpana uhkatekijänä Kangas mainitsee juuri kielitaidon. Jos paikalliset opettelisivat jotain muuta kieltä kuten suomea ja järjestäisivät samanlaisia matkoja, syntyisi paljon kilpailua.

8.5 Henkilökohtaiset suhteet ja korruptio

Liikekumppanien tunteminen henkilökohtaisesti on paljon tärkeämpää kuin Suomessa. Hän sanoo, että vähempikin riittää kuitenkin kuin se, että joka ilta nauttii virvokkeita venäläiseen tyyliin. Tapaaminen on kuitenkin tärkeää ennen kuin bisestä aletaan tekemään. Usein he toimivatkin juuri henkilökohtaisesti tuntemien kumppaneidensa kanssa. Esimerkiksi, kun tilaa isolle ryhmälle bussin saattaa hän tilata ennemmin jonkin tutun kuljettajan kuin ison slovakialaisen bussifirman auton. Se perustuu siihen että hän tietää sen tulevan oikeaan paikkaan oikeaan aikaan. Kyyti asioissa juuri aikataulut viivästyvät usein viivästyksien vuoksi, koska kuljettajilla ei ole samaa aikakäsitystä kuin Suomessa. Tutut kuljettajat tulevat tarkemmin ajoissa. Usein he ovat muuten puolituntia myöhässä. Muutoin kuin aikataulullisesti liikeasioissa tehdään mitä on sovittu. Hän ei muista tapausta, jossa he eivät olisi saaneet sitä mitä on tilattu.

Kangas sanoo, että hän ei ole törmännyt korruptioon heidän toimialallaan. Ylemmän tason korruptiota hän sanoo kuitenkin olevan. Esimerkiksi julkisen talouden suuremmissa hankinnoissa, kuten isommissa rakennusprojekteissa korruptio näyttelee suurempaa osaa. Julkiset virastot ovat usein korruptoituneita.

8.6 Talouskasvu ja näkymät

Voimakas talouskasvu on hänen mukaansa suhteellinen käsite. Talouskasvu ei ole näkynyt hänen mukaansa yleisenä positiivisuutena. Ennen Yhdysvaltain talousromahdusta 2008 BKT:n kasvu oli jopa 7 % vuotuisella tasolla, joten nykyinen talouskasvu jää pieneksi siihen verrattuna. Noihin aikoihin näkyi enemmän yleistä positiivisuutta, kuin tänä vuonna. Ihmiset jopa odottivat, että josko elintaso nousisi Saksan tai Sveitsin tasolle.

Kangas sanoo, että Tšekkiin ei kannata tulla olettaen kaupankäyntiä Suomen pelisäännöillä. Hän vetää yhteen viimeisenä vinkkinä maahan suuntaavalle yrittäjälle vinkin "maassa maan tavalla".

9 DEJMARK GROUP S.R.O. MARKKU IMMOSEN HAASTATTELU

Suomalainen pörssiyhtiö Tikkurila myi Slovakiassa, Unkarissa ja Tšekissä toimivien myyntiyhtiöiden koko osakekannan perustetulle tšekkiläiselle yhtiölle Dejmark Groupille. Se jatkaa maalituotteiden myyntiä näissä kaikissa maissa. Ostajayhtiön perustivat Tikkurilan paikallisesta johdosta Markku Immonen, Dušan Pavlov ja Ján Juhás. Ostettujen yhtiöiden liikevaihto oli vuonna 2010 noin 10,2 miljoonaa euroa ja työntekijöiden määrä 70 henkilöä. (Järvinen 2010)

Tutkimukseen haastateltiin lisäksi Dejmark Group s.r.o. Markku Immosta. Hän vastasi sähköpostilla lähetettyyn haastattelupyyntöön täytetyn kysymyslomakkeen kera ja tarkensimme vielä vastauksia myöhemmin puhelinhaastattelulla.

9.1 Taustat, perustamistiedot ja yhtiömuodon valinta

Immonen oli aiemmin töissä Tikkurilalla. Hän vastasi yhtiön Kiinan ja Tšekin toiminnasta. Hän on toiminut myös Tikkurilan strategian ja liiketoiminnan kehittämisestä vastaavana johtajana. Immonen jätti Tikkurilan tehtävänsä ja siirtyi maalin jälleenmyyjäyrittäjäksi.

Yrityksen maalinmyynti haluttiin ulkoistaa, että asiakkaita voisi palvella entistä tehokkaammin ja yrityksen paranevan kasvumahdollisuuden vuoksi. Tikkurilan strategisena tavoitteena on olla johtava maalityöntekijöiden tarjoaja, sekä kuluttajien, että ammattilaisten keskuudessa. (Järvinen 2010)

Immonen ja hänen kumppaninsa perusti Dejmark Group s.r.o.:n vuonna 2012. Dejmark Group myy jo aiemmin mainittuja Tikkurilan maaleja Tšekissä, Slovakiassa, Unkarissa ja Romaniassa. Yrityksen perustamisvaiheessa juristi huolehti kaikista perustamistoimista ja hänellä kului siihen arviolta kaksi viikkoa. Immonen painottaa hyvän paikallisen juristin palkkaamisen tärkeyttä perustamistoimien selvittämiseksi, koska toimet ovat hyvin hankalia byrokraattisesti. Näin ollen juristin palkkaus on välttämättömyys.

Immonen päätyi yhtiökumppaneineen s.r.o. yhtiömuotoon kolmen omistajaosapuolen vuoksi. Saman aikaisesti he ostivat neljä yritystä, jotka vaikuttivat myös yhtiömuodon valintaan, sillä ne haluttiin yhdistää konserniksi. Ostetut yrityksen olivat Tšekin, Slovakian, Unkarin ja Romanian tytäryhtiöt. Kyseiseen yhtiömuotoon oli myös helpointa liittää konsernirakenne.

Asiointi viranomaisten ja pankkien kanssa on hänen mielestään byrokraattista. Monet dokumentit pitää olla notaarin vahvistamia. Kuitenkin, kun suhde viranomaistahon kanssa saadaan lopulta luotua, alkaa viranomaisasiointi hoitua myös verkossa. Viranomaisten ja jopa saman pankin eri toimipisteiden tietokannat eivät useinkaan ole synkronisoitu keskenään.

He ostavat tuotteet euroissa ja se tuottaa haasteita siirtää kustannukset katteisiin. Heillä on myös euromääristä ulkopuolista rahoitusta. Hankinnat tehdään Suomessa, Saksasta ja Puolasta.

9.2 Työntekijät ja tärkeimmät kauppakielet

Periaatteessa Tšekissä on ammattitaitoisia työntekijöitä, mutta työllisyystilanteen ollessa hyvä, on suhteellisen vaikea löytää hyviä työntekijöitä. Parhaat työntekijät kun ei yleensä ole vapaana. Työntekijöiden vaihtuvuus on suurta. Vaihtuvuuden selittää se, että työntekijät eivät aina tee toivottua tulosta. Joillekin työntekijöille liika työ aiheuttaa ongelmia ja näin ollen he irtisanoutuvat. Työn tuottavuus on kohtalaisella tasolla, mutta usein tarvittava oma-aloitteisuus on vähäistä. Käskyjä noudatetaan kuitenkin kuuliaisesti. Toisaalta tarvittaessa työntekijät ovat joustavia ja valmiita tekemään pitkääkin päivää, jotta työt saataisiin tehtyä.

Työmarkkinajärjestöt eivät vaikuta ainakaan pienien yritysten toimintaan. Immonen mainitsee suoran joustoista sopimisen olevan suhteellisen. Tätä mahdollisuutta myös käytetään. Palkkakustannukset ovat arviolta noin 30 % Suomen tasosta. Tästä johtuen kaikki palvelut ovat selvästi halvempia kuin Suomessa. Sen sijaan monet tuotteet maksavat yhtä paljon kuin Suomessa. Saksan isoilla markkinoilla on selvästi halvempaa. Suomessa työntekijöiden palkan lisäksi joutuu mak-

samaan enemmän sivukuluja. Palkka on karkeasti arvioituna Suomessa 3000€ ja Tšekissä 1000€. Suomessa on myös yleisesti korkeampi verotus.

Hyvät työntekijät löytyvät erilaisten rekrytointifirmojen kautta, jotka ovat yleensä hyvin kalliita. Usein kestää pitkäänkin, ettei löydy ketään sopivaa. Omasta kokemuksesta lehteen tai nettiin laitetulla ilmoituksella löytyy parempia, mutta se vaihtelee hyvin paljon.

Slovakialaiset yhtiökumppani hoitaa yleensä ongelmatilanteet tšekiksi ja slovakiksi. Tärkeitä kieliä heille ovat myös Unkari ja Romania. Ulkopuolisia tulkkeja Immosen ei ole tarvinnut käyttää vaan tarpeen tullen joku kollega on aina kääntänyt tarpeelliset asiat. Hän ei usko, että olisi selvinnyt ilman Slovakialaisia kumppaneitaan kielen osalta. Heidän liiketoimissaan tehdään kauppaa teollisuuden kanssa ja nämä toimijat eivät usein osaa muuta kieltä kuin kotimaista. Joku saattaa puhua englantia ja joku saattaa puhua saksaa, mutta erityisesti varttuneemman kansan parissa on hyvin yleistä, ettei kielitaitoa ole. Näistä kielistä englantia osataan nykyään selkeästi paremmin.

9.3 Henkilökohtaiset suhteet ja korruptio

Ihmisiin ja sopimuksiin voi yleensä luottaa. Henkilökohtaiset suhteet auttavat selvästi liikeasioissa ja lisäävät luottamusta osapuolten välillä. Kilpailu on kovaa ja suhteet usein ratkaisevia kaupankäynnissä. Periaatteessa ihmisiin voi luottaa, mutta täytyy olla varovaisempi kuin Suomessa. Asiat eivät aina etene kuten kotimaassamme on totuttu. Tällä hän tarkoittaa, että ehkä korruptio ja moraalikäsitys eivät ole samalla tasolla, kuin kotimaassamme. Hän sanoo, ettei minkään firman menestystä tehdä yksin. Pitää olla oikeat kumppanit, joihin pitää voida luottaa. Aluksi täytyy olla varovainen. Jos haluaa tehdä tulosta, täytyy luottamussuhde luoda myös asiakkaisiin. Moniin ihmisiin voi luottaa, mutta on muistettava tietty varovaisuus.

Korruptiosta kysyessä Immonen sanoo kaikkien Itä-Euroopan maiden olevan korruptoituneita. Myös läntisen Euroopan maissa Itävallassa ja Saksassa on korruptiota. Isommissa rakennusprojekteissa urakat saa yleensä se yritys, joka on kyt-

köksissä alueella hallitsevan poliittisen puolueen kanssa. Ei se näy ”arkielämässä”, mutta isommissa projekteissa kyllä.

Asiakassuhteiden luomiseen tyhjästä ei hänellä ole tarkkaa neuvoa. Suhteiden luomisessa asenne on tärkein ja ratkaiseva. Heidän alallaan täytyy myös ymmärtää mistä myynnissä on oikeasti kyse. Tärkeintä on miettiä sitä, miten asiakasta autetaan ja saadaan se ymmärtämään yrityksen tarjoama lisäarvo. Ennen kaikkea asenne ja empatian kyky ovat tärkeitä.

Positiivinen talouskasvu näkyy myynnin kasvuna ja yleisenä positiivisuutena. Se näkyy myös työllisyystilanteen paranemisena, jonka seurauksista jo aiemmin mainittiinkin. Dejmark Groupin toiminta on ollut kasvavasti kannattavaa koko yrityksen historian ajan. Olemme tsekkiläinen yritys ja maksamme verot Tšekkiin. Tytäryhtiömme (Unkari, Romania ja Slovakia) maksavat tietysti paikalliset verot.

9.4 Vinkkejä Tšekkiin suuntaavalle yritykselle

Jos aikoo yrittäjäksi Tšekkiin, niin täytyy tehdä tarkka markkinatutkimus. Jos esimerkiksi lähdetään myymään tuotteita tai palveluita täytyy selvittää löytyykö ideastasi kiinnostuneita. Mikä liikeidea onkaan tulee sen kiinnostavuus markkinoilla kokeilla. Tšekin markkoilla on paljon kysyntää ja mahdollisuuksia. Mm. vientiteollisuus tarvitsee korkealaatuisia maaleja. Myös kuluttajat ovat kiinnostuneita laadukkaammista tuotteista.

Kysyin häneltä voisiko olla hyvä idea viedä suomalaista puurakentamista Tšekkiin, koska siellä lähes kaikki talot ovat rakennettu kivistä tai betonista. Hän sanoo, että asia ei ole noin ainoastaan Tšekissä vaan myös muissa ympäröivissä maissa. Yleensä ihmisten asenne on se, että talon täytyy olla kivistä rakennettu. Suomalaisista firmoista ainakin Honkarakenne rakentaa puutaloja Tšekkiin, mutta ne mielletään yleisesti ylellisiksi. Immonen sanoo sen olevan hyvä kysymys ja pohtii rakentaakohan kukaan alemman hintaluokan taloja.

Tšekissä ja CEE alueella on paljon business mahdollisuuksia. Täytyy kuitenkin muistaa, että pitää aina lähteä markkinoiden tarpeesta ja paikallisista olosuhteista

kehittämään yritystoimintaa. Yritys toimintaan markkinalla ei tule lähteä omista nykyisistä tuotteista, nykyisistä toimintamalleista tai pääkonttorin mielipiteistä. Rohkeasti liikenteeseen ja mahdollisuuksien mukaan esim. yhdistämällä voimat jonkun toisen yrityksen kanssa samoilla kiinteillä kustannuksilla.

10 ABB TŠEKin MAAJOHTAJA HANNU KASIN HAASTATTELU

Hannu Kasi toimii Tšekin ABB:n majohtajana. Hän on johtanut toimintoja elokuusta 2010 alkaen. Hän on myös Tšekin klusterin johtaja, joka käsittää Unkarin, Slovakian ja Ukrainan. Hänellä on pitkä kokemus finanssi- ja johtotehtävistä. Viimeisin asema enne ABB s.r.o. johtoon siirtymistä hänellä oli Head of Corporate Finance and Controlling ABB:n pääkonttorilla Zürichissä.

ABB Group työllisti maailmanlaajuisesti noin 140000 työntekijää lokakuussa 2015. Sen liikevaihto oli maailmanlaajuisesti huikeat 39.83 miljardia yhdysvaltain dollaria viime vuoden vuosiraportin mukaan. Tšekin ABB työllisti viime vuonna kaikkiaan 3400 työntekijää.

Tšekin ABB:n liikevaihto oli 13,8 miljardia Tšekin korunaa vuoden 2014 aikana, joka tekee noin 0,54 miljardia euroa. Hannu Kasi on toiminut Tšekin ABB:n majohtajana vuodesta 2010 lähtien. Viennin osuus Tšekin tasavallan ABB:n koko kaupankäynnistä on jopa kolme neljänestä. Vienti tapahtuu paikallisten yritysten kautta. (ABB Ltd 2015)

10.1 ABB s.r.o. tärkeimmät kielet ja maan yleinen kielitaito

Valtavalla viennin osuudella on tietysti vaikutuksia myös yrityksen tärkeimpiin kieliin. Kielistä englantia on ihan välttämätöntä hallita. Erittäin hyvä olisi osata lisäksi saksaa, koska arviolta puolet heidän viennistä kohdistuu naapurimaahan saksaan. ABB tekee epäsuorasti kauppaa myös Venäjälle, koska tšekkiläiset energia-yhtiöt tekevät paljon projekteja Venäjälle ja Ukrainaan. Tästä syystä myös venäjän kieli on tärkeä ABB:lle. Yleensä nämä kolme kieltä tulisi hallita bisnestä tehdessä.

Tšekin yleinen kielitaito on niin alhainen, että sitä voidaan kuvailla jopa naurettavaksi. Suurin osa ammattihenkilöistä ei pysty keskustella englanniksi yhtään mitään. Ei siis voida kuvitella, että he osaisivat tehdä töitä kielellä. Edes poliitikot eivät usein osaa englantia. Hän on törmännyt tähän rekrytointitilanteissa. ABB on

rekrytoinut Ostravan yliopistosta työntekijöitä, joista puolet ei osannut englantia riittävästi, että heidät voisi ottaa töihin.

10.2 Liikekumppanin tunteminen ja luottamus

Liikekumppanin tunteminen on tärkeää. Voidaan sanoa, että sen tärkeys on jossain Suomen ja Venäjän perinteiden välimailloilla. Kasi sanoo, että jos hän tapaa suomalaisia he menevät yleensä heti asiaan. Jos taas venäläiset eivät pidä sinusta, eivät he tule koskaan pitämäänkään. Suhteiden luomiseen hyvä keino on tapaamiset kauppakamarilla. Näitä järjestetään kauppakamarien kautta ja esimerkiksi Ruotsin suurlähetystössä. Tällainen tapaaminen voi olla vaikka aamiainen, joka on järjestetty verkostoitumista varten.

Ihmisiin ja sopimuksiin ei aina voida luottaa. Kasin mukaan luottamus on erityisen heikossa jamassa. Voit luulla jotakin ihmistä tai tahoa luotettavaksi, mutta he huijaavat helposti tilaisuuden tullen. Yleensä huijauksen kohteena ei ole oman maan yhtiöt vaan esimerkiksi ABB, koska heillä on paljon rahaa mistä huijata. Kasi on ollut pitkään töissä Saksassa ja Yhdysvalloissa. Ei niissäkään maissa voida periaatteessa täysin luottaa samalla tavalla kuin Suomessa. Huonoimmassa jamassa luotettavuuden näkökulmasta ovat sopimukset. Aina ei tehdä niin kuin sopimuksessa on sovittu.

10.3 Kommunistisen aikakauden näkyminen nykypäivän Tšekissä

Tšekki on edelleen matkalla kommunistisesta taloudesta kapitalistiseen talouteen. Kasi on itse kirjoittanut tutkimuksen aiheesta, miten kommunistisesta taloudesta tulee kapitalistinen talous. Tuohon aikaan hän kirjoitti, että Venäjä ei tule ikinä toimimaan markkinataloutena, joka pitää vieläkin paikkaansa. Itä-Euroopan maiden osalta hän oli kuitenkin positiivinen. Hän oletti, että asiat muuttuvat siellä nopeastikin. Kommunismin valtakausi näkyy yhä vahvasti päivittäisessä elämässä.

Kommunismin aikaan ajateltiin niin, että mies ei ollut hyvä perheelleen, jos ei varastanut firmalta ja valtiolta. Tuo aika näkyy edelleen siinä, että ihmiset ovat hyvin epärehellisiä. Jopa joillain golfkentillä voi nähdä kylttejä, jotka sanovat, että ”älä jätä laukkuasi tähän sillä se voidaan varastaa.”

Kun jokin asia toimii kuten kommunismin aikaan, selitellään, että siitä aikakaudesta on niin vähän aikaa. Hän sanoo sen ihmetyttävän, koska Suomessakin meni erittäin huonoksi noina aikoina. Kommunistinen valtakausi on hyvin vahvasti vielä ihmisten päissä. Joskus tšekkiläiset jopa sanovat, että ei se aikakausi ollut niin huono vaan silloin pidettiin huolta toisista. Totuus on kuitenkin se, että toisista ei huolta pidetty vaan usein varastettiin kaikki se mikä pystyttiin. Se näkyy vieläkin useilla eri tavoilla. Muun muassa siten, että poliitikkojen arvostus on kaikista Euroopan maista alhaisimmalla mahdollisella tasolla.

Ihmiset eivät koskaan valita asioista, jotka ovat huonosti. Esimerkiksi heillä on erikoinen kommunistitaustainen presidentti. Viime viikolla oli jopa paljastunut, että eräs kommunistipuolueen europarlamenttikko oli yrittänyt nostaa Sveitsiläisestä pankista 350 miljoonaa euroa väärennetyllä shekillä. Kaiken lisäksi shekki oli väärennetty väärin, koska parlamenttikko ei osannut riittävästi saksaa.

Kommunismien negatiivisena vaikutuksena on myös se, että he eivät usein halua oppia keneltäkään muilta kuin toisiltaan ja he haluavat tehdä kaiken ilman muiden apua. Erityisesti saksalaisilta, venäläisiltä tai yhdysvaltalaisilta ei haluta oppia mitään. Tämän selittää se, että nämä maat ovat miehittäneet tai yrittäneet miehittää Tšekin historian saatossa.

10.4 Moraalikäsitys ja rasismi

Moraalikäsitys ei ole läheskään Suomen tasolla. Ympäristöä ei arvosteta yhtään vaan metsät ovat usein täynnä sinne heitettyjä roskia. Ydinvoimaa tuetaan vahvasti, vaikka ei tiedetä mihin ydinjätteet lopuksi sijoitettaisiin. Varomattomuus liikenteessä on hyvin yleistä. Liikenteessä tapahtuu Suomeen verrattuna tuplasti onnettomuuksia. Saksaankin, jossa ajetaan perinteisesti kovilla nopeuksilla, on puolet vähemmän onnettomuuksia.

Yksi negatiivinen asia, joka on tšekkiläisille ominaista, on rasismi. Unkari on Tšekin lisäksi ainoita maita, jotka eivät hyväksy yhtään pakolaisia maahansa. Kenen tahansa tšekkiläisen kanssa hän on keskustellut, ovat he täysin pakolaisia vas-

taan. Myös seksistiset vitsit ovat tavanomaisia eikä niitä varota käyttämästä edes bisneskumppanien kesken, joka on joskus hieman häiritsevää.

10.5 Tšekin byrokratian erityispiirteitä ja työvoima

ABB ei ole perustanut firmoja Tšekkiin, mutta he ovat ostaneet muutamia yrityksiä. Hän uskoo perustamisprosessin toimivan nopeasti. Hän sanoo, että joutuu kuitenkin yhä kuukausittain allekirjoittamaan notaarin asiakirjoja. Lisäksi kahden ensimmäisen vuoden aikana hänen täytyi kolmen kuukauden välein toimittaa rikosrekisteriote paikallisille viranomaisille tarkastettavaksi. Tämä tuntuu kummalliselta sillä hän ei ollut tehnyt töitä Suomessa kolmeen vuoteen ja silti rikosrekisteriote täytyi toimittaa tasaisin väliajoin. Vastaavaa tapa on vain muutamissa muissa maissa. Suomessa ymmärrettävästikin rikosrekisteriote tarkastetaan, jos tehdään töitä lasten parissa. Muutoin sitä ei tarkasteta kovinkaan usein. Byrokratia on paljon suurempi kuin Suomessa.

Työntekijöiden löytämiseen he käyttävät yleensä rekrytointifirmoja. Yleensä parhaat henkilöt ovat aikaisempien työntekijöiden "löytämiä" kavereita. Hyvän työntekijän löytämisestä yritys maksaa niin ikään hyvän palkkion. Joissain tapauksissa palkkio saattaa olla jopa kuukauden palkka. Ihme kyllä tämä kannustin ei toimi kovin hyvin, koska tšekkiläiset eivät muuta helposti työn perässä. Edes palkankorotukset eivät saa ihmisiä muuttamaan toisaalle työn perässä.

Palkkaus on yleisesti vapaata. Työmarkkinajärjestöt eivät sanele pakonomaisesti palkkoja, vaan niihin kuuluminen on vapaaehtoista. Yleensä firman johto sopii työmarkkinajärjestön kanssa, paljonko palkankorotuksia annetaan vuotuisella tasolla. Työmarkkinajärjestöt kuitenkin sopivat palkankorotukset maltilliselle tasolle, koska he tietävät yrityksen antavan kuitenkin suuremmat korotukset. Tšekissä ei ole lainkaan lakkoja. Samanlaista taistolaishenkeä ei tunneta kuin Suomessa. Hän on sitä mieltä, että lakko ei auta ketään.

10.6 Korruptio

Korruptioon hän ei ole juurikaan törmännyt ABB:n toiminnassa. Yritys toimii sellaisilla aloilla, jossa korruptiota ei ole. Se ei tee kauppaa suoraan virastojen kanssa

tai kaupunki- tai suunnittelukomissioiden kanssa. Ei siksi, että he yrittäisivät välttää näiden tahojen kanssa vaan siksi, että ne eivät kuulu heidän kohderyhmäänsä. Yritys tekee paljon kauppaa esimerkiksi tukkuliikkeiden kanssa. Toisinaan korruptiotapauksista kuulee. Tehtaiden rakennusprojekteissa korruptiota on tullut vastaan tänä vuonnakin. Se ilmenee niin, että projektien lupa-anomuksia ja suunnitelmien läpivientiä hidastetaan tahallaan. Sitten viranomaiset haluavat "keskustella" projektin nopeuttamisesta. ABB on rakennuttanut kolme uutta tehdasta tänä vuonna.

Hän sanoo poliitikkojen antavansa tapaamisissa puhelinnumeron ja pyytävät soittamaan, mikäli tarvitsee apua. Hänelle ei ole selvinnyt miksi poliitikot tekevät niin. Ehkä se on vaan heidän tapansa tai mahdollisesti se liittyy juuri korruption.

Tšekissä on korruptiota, mutta se on aika hyvin piilossa. Uudet tšekkiläiset työntekijät ovat usein sitä mieltä, että "mitä se lahjonta haittaa, kunhan saamme lisää kauppvoja solmittua". Kansalle ei ole selvää se perusasia, että miksi korruptio on haitaksi kaikille osapuolille.

10.7 Vinkkejä Tšekkiin suuntaaville yrityksille

Tärkeimpänä neuvona suomalaisille yrityksille Kasi mainitsee erilaisissa kauppakamareissa vierailun. Henkilökohtaiset tapaamiset tulisi hoitaa paljon paremmin. Suomen suurlähetystöstäkin on kysytty olisiko tällaisille tarvetta. Suomalaiset kuitenkin ajattelevat, että tapaamisella tulisi olla aina jokin tarkoitus. Ei tarvitse vaan pelkästään se, että ihmiset tapaavat on hänen mielestään riittävä tarkoitus. Hän sanoo ruotsalaisten olevan erityisen aktiivisia järjestämään erilaisia business-tapaamisia, mutta suomalaisia hän on tavannut harvoin. Suomalaiset eivät myöskään "saa suutaan auki". Se ei ole ainoastaan klisee vaan ihan tosiasia. Ruotsalaiset järjestävät joka viikko jotain ja kutsuvat paljon ihmisiä noihin tapaamisiin.

Hänen mukaansa Suomessa uskotaan liiaksikin pelkästään Aasian vetovoimaan. Jo se, että Tšekissä on lähes kaksi kertaa enemmän asukkaita kuin Suomessa riittää kertomaan markkinan potentiaalista. ”Suomalaisille huipputuotteille olisi taikuulla enemmänkin kysyntää”, Kasi toteaa haastattelun lopuksi.

11 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tämän opinnäytetyön tarkoitus oli selvittää, Tšekin markkinan houkuttelevuutta suomalaiselle yrittäjälle. Tätä tutkittiin pääasiassa maan asukkaiden kielitaidon, talouden näkymien, verotuksen, yrityksen perustamisen, kustannustason, korruptoituneisuuden ja liike-elämän havaintojen näkökulmasta. Johtopäätöksissä käymme läpi tutkimuksessa selvinneitä olennaisia asioita ja pohdimme olisiko Tšekin tasavalta houkutteleva suomalaisen yrityksen näkökulmasta.

11.1 Alhaiset työvoimakustannukset

Hyviä puolia Tšekin markkinoilla yrittämisestä selvisi suurelta osin haastatteluisissa, mutta myös teoriaosioista saatiin viitteitä yrittäjyyden kannattavuudesta. Haastatteluissa kävi ilmi mm. palkkakustannusten vaatimaton taso koko Suomeen nähden. Koska työvoima on halpaa, on ylipäättään kaikki palvelut halpoja. Tuotteet ovat samoissa hinnoissa kuin Suomessa, mutta nekin voidaan hankkia Saksan huokeammilta markkinoilta. Yrityksen verotus on niin ikään edullisempaa. Yrityksiä ja työntekijöitä verotetaan tasaverolla. Tšekissä on kasvava kotimaan kysyntä ja suomalaisille huippuosaamiselle olisi enemmän kysyntää. Jos kuluttajilla on rahaa niukalti, on heidän elettävä niin ikään niukemmin ja pienyrittäjän on tehtävä töitä säilyttääkseen asiakkaansa. Taloustilanteen paraneminen heijastuu paraneviin työolosuhteisiin, koska silloin kun taloudessa on nousukautta, myös kotimaan kysyntä lisääntyy.

11.2 Mahdolliset haasteet

Haasteita Tšekin markkinoilla yrittämisessä on useita. Toisin kuten Suomessa on totuttu, täytyy yrityksen perustamistoimien läpiviemiseen palkata juristi ja kaikki yrityksen toimitilat, toimitilat ja osakkaat täytyy vahvistaa notaarilla, joka hidastaa prosessia. Työtilanne on hyvä, joten hyvät työntekijät eivät ole usein saatavilla. Tutkimuksessa käy ilmi, että byrokratiaa on erittäin haasteellista. Siitä kuitenkin pääsee helpommalla kun palkkaa paikallisen juristin, joka hoitaa yhtiön perustamisen ja siihen liittyvän byrokratian. Alhaisemman moraalikäsitteen vuoksi täytyy olla varovainen ja sopimukset täytyy tehdä tarkasti.

Sekä teorian, että teemahaastattelujen mukaan myöskään paikallisen kielen tärkeyttä kaupanteossa ei voida vähätellä. Suomalaisen yrityksen perustajan olisi helppo suunnitella käyvänsä kauppaa englannin kielellä, mutta näiden tulosten valossa on syytä olla paikallinen liikekumppani. Yleinen kielitaito on heikkoa tai puuttuu kokonaan suurimmassa osassa maata.

11.3 Oma pohdinta

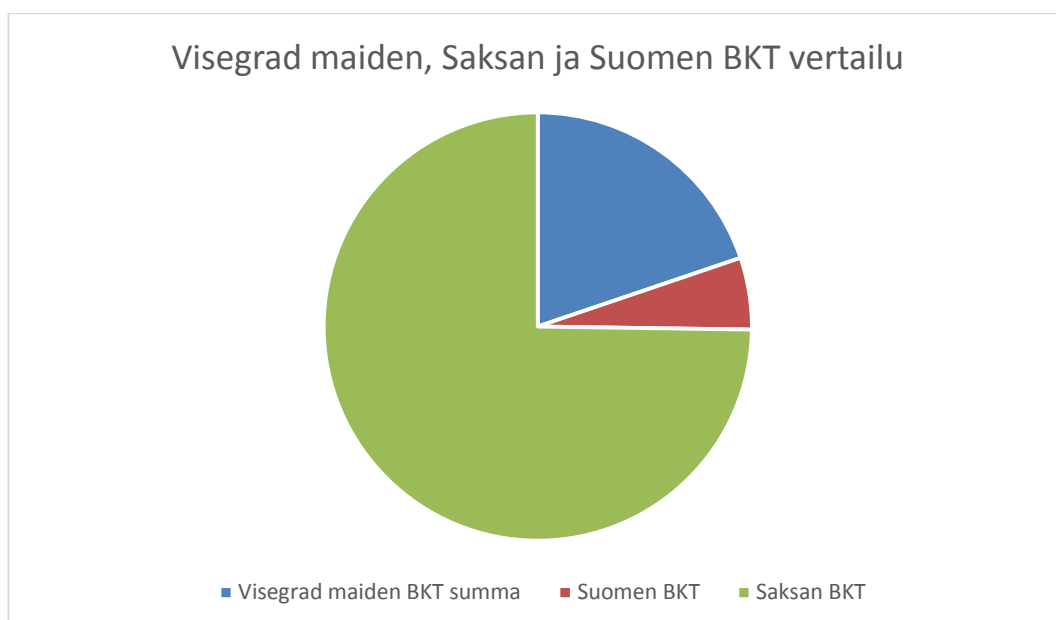
Toisin kuin Suomi, sijaitsee Tšekki siellä missä Euroopan suuret markkinat ovat. Se on sijainniltaan käytännössä integroitunut lähes Saksan sisälle. Saksan vaurain alue on ihan Tšekin rajan tuntumassa. Saksa oli vuonna 2014 maailman neljänneksi suurin talous BKT:lla mitattuna. Saksassa elintaso on lähes samaa luokkaa kuin Suomessa, mutta siellä on yli 80 miljoonaa asukasta. Jo näistä asioista voidaan päätellä, että Saksassa on vetovoimaa. Kun ottaa sen lisäksi huomioon, että Tšekissä työvoimakustannukset ovat halvempia kuin Saksassa, syntyy valtava vientipotentiaali, jota Tšekissä toimivat yritykset myös käyttävät.

Tšekki, Slovakia, Puola ja Unkari muodostavat niin sanotun Vicegrad Groupin. Vicegrad Groupin maissa asuu noin 64 miljoonaa asukasta. Se vastaa asukasluvultaan koko Italiaa, Iso-Britanniaa tai Ranskaa.

Taulukko 4. BKT vertailu (miljoonaa US\$)

Unkari	133,424
Tšekin tasavalta	208,796
Slovakia	97,707
Puola	548,003
Saksa	3,852,556
Vicegrad maiden BKT:n summa	987,930
Suomi	270,674

Edellisessä taulukossa verrataan maita BKT:lla mitattuna. (Taulukko 4.) Luvut on otettu maailman pankin BKT vertailusta. Myös Itä-Euroopan maat Romania, Ukraina ja Bulgaria voitaisiin ottaa vertailuun mukaan, mutta ne on jätetty sen ulkopuolelle. (Kuviossa 9.) vertaillaan Visegradin, Saksan ja Suomen BKT:ta. Mikäli haluaa selvittää Tšekin vientipotentiaalia verrattuna Suomen kotimarkkinaan, lasketaan sinisellä näkyvä Visegrad maiden BKT laskea yhteen vihreällä näkyvän Saksan BKT:n kanssa. Suomi näkyy punaisella. Joka tapauksessa Suomi on näihin kahteen verrattuna erittäin pieni markkina. Viimeistään tämä kuvio Tšekin tasavallan potentiaalin.



Kuvio 9. Visegrad maiden, Saksan ja Suomen BKT vertailu

11.4 Etabloitumisen ensimmäiset askeleet ja loppusanat

Haastatteluissa selvisi, että maahan etabloituminen vaatii hyvän markkinatutkimuksen. Yrittäminen kannattaa yhdistämällä resurssit, jonkin toisen yrityksen kanssa jakaen kiinteät kustannukset. Tuotteen tai palveluiden myynnin lähtökohdaksi täytyy olla aina paikalliset olosuhteet ja markkinan kysyntä. Suomen etuna on, että se on maailman ykkönen innovaatioissa. (World Economic Forum 2015) Näille innovaatioille olisi takuulla kysyntää. Alueelle ei kannata lähteä kuitenkaan olemassa olevilla toimintatavoilla tai tuotteilla, vaan toimia kuten paikallisesti on

totuttu. Ensimmäisenä askeleena yrityksen viemisen vaiheena Tšekkiin on luoda kontakteja kauppakamareissa ja löytää oikeat kumppanit. Kaikki tutkimuksessa vastaan tulleet haasteet ovat suhteellisen helposti ylitettävissä.

Tutkimuksen perusteella näyttää siltä, että toiminta Tšekissä voi olla hyvin kannattavaa. Se edellyttää sitä, että tekee asioita oikein. Aloittavat yrittäjät eivät koskaan tiedä tarkalleen mihin ryhtyvät tai tuleeko toiminta olemaan kannattavaa todellisuudessa. Tšekin tasavalta on houkutteleva suomalaisille yrityksille monilta osin. Tutkimuksessa selvisi, että siellä esiintyviin haasteisiin voi varautua hyvin ennalta. Jatkotutkimusaiheena voisi olla jonkin tietyn alan tarkempi markkinatutkimus. Esimerkiksi puisien asuin talojen rakennuspalveluille voisi löytyä kiinnostusta.

Suomalaisille innovatiivisille tuotteille löytyy varmasti markkinarakoa Itäisestä Keski-Euroopasta. Niiden tuotanto olisi hyvä sijoittaa halvan kustannustason omaavaan Tšekkiin. Sijainnin ja yleisen hyvän taloustilanteen vuoksi sieltä olisi kannattavaa operoida koko tuon alueen liiketoimia.

LÄHTEET

ABB Ltd. 2015. Steering through challenging markets. ABB Groupin verkkosivut. Viitattu 15.12.2015

<http://news.e.abb.com/news/1>

Czech Invest Fact Sheet. 2014. Tšekkiläiset yrittäjien EU-portaali bisnesinfo verkkosivut. Viitattu 5.3.2015 <http://www.businessinfo.cz/en/starting-a-business/establishing-a-new-business.html#Limited>

Deloitte. 2015. Taxation and Investment in Czech Republic 2015. Deloitte verkkosivut. Viitattu 17.11.2015.

<http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-czechrepublicguide-2015.pdf>

European Economic Forecast. 2015. Euroopan komission verkkosivut. Viitattu 15.04.2015.

http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/e1_en.pdf

Flash Eurobarometer 418. 2015. The Introduction Of The Euro In The Member States That Have Not Yet Adopted The Common Currency. Euroopan komission verkkosivut. Viitattu 11.11.2015.

http://ec.europa.eu/economy_finance/pdf/2015/fl_418_en.pdf

Finlex. 1995. 80/1995 Sopimus Suomen tasavallan ja Tšekin tasavallan välillä tuloveroja koskevan kaksinkertaisen verotuksen välttämiseksi sekä veron kiertämisen estämiseksi.

http://www.finlex.fi/fi/sopimukset/sopsteksti/1995/19950080/19950080_2#idm2141392

Financni Sprava verkkojulkaisu. 2015. Tšekkiläisen talouslehden verkkosivut. Viitattu 05.05.2015. <http://www.financnisprava.cz/en/taxes/news/2015/the-most-important-changes-in-the-area-o-5613>

Helsingin sanomat. 2014. Helsingin Sanomien verkkolehti. Tšekin tuore pääministeri haluaa höllentää talouskuria Viitattu 28.4.2015

<http://www.hs.fi/ulkomaat/a1389930144822>

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2010. Tutki ja kirjoita. 130,131,155. uud. painos. Helsinki. Tammi.

Investopedia Dictionary. 2015. Investopedia verkkosivut. Viitattu 3.11.2015.

<http://www.investopedia.com/dictionary/>

Jančařík, J. 2014. The new Czech government changing the course on EU policy. European Public Affairs-verkkosivut. Viitattu 28.04.2014.

<http://www.europeanpublicaffairs.eu/the-new-czech-government-changing-the-course-on-eu-policy/>

Järvinen, E. 2011. Tikkurilan pörssitiedote. Talous-sanomien verkkosivut Viitattu 10.12.2015 <http://www.taloussanomat.fi/tiedote/2/1564209>

New Europe Investor. 2015. New Europe Investor verkkosivut. Viitattu 12.11.2017. <http://www.neweuropeinvestor.com/news/czech-republic-among-worlds-fastest-growing-economies-10568/>

Prague Daily Monitor. 2015. Prague Monitor verkkosivut. Viitattu 6.4.2015. <http://praguemonitor.com/2015/02/26/bisnode-21-million-sole-traders-czech-republic>

Tšekin tilastokeskus. 2015. Population change 1st - 2nd quarter of 2015. Tšekin tilastokeskukseen verkkosivut. Viitattu 16.11.2015. <https://www.czso.cz/csu/czso/ari/population-change-2-quarter-of-2015>

Radio Praha. 2015. Czech Euro Adoption. Tšekin viralliset verkkosivut. Viitattu 05.05.2015. <http://www.czech.cz/en/Business/Czech-president-and-prime-minister-pushing-for-eur>

Sinun Eurooppasi. 2015. Euroopan Unionin virallinen verkkosivusto. Viitattu 5.3.2015. http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index_fi.htm

Special Eurobarometer 386 - Europeans and Their Languages Report. 2012. Euroopan komission verkkosivut. Viitattu 6.4.2014. http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_386_en.pdf

Starting a Business in Czech Republic. 2014. World Bank Groupin verkkosivut. Viitattu 18.03.2015. <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/czech-republic/starting-a-business/>

Tasanen, A. & Vesterinen L. 2015. Tsekki matkalla Euroopan taloustiikeriksi. Suomen Ulkoministeriön verkkosivut. Viitattu 17.11.2015 <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?contentid=334287&nodeid=17348&contentlan=1&culture=fi-FI>

The World Fact Book. 2014. Central Intelligence Agency verkkosivut. Viitattu 4.3.2015. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/cz.html>

Trade Licencing Act. 1992. Tšekkiläiset yrittäjien EU-portaali bisnesinfo verkkosivut. Viitattu 6.4.2015. <http://www.businessinfo.cz/app/content/files/engdocs/Trade-Licensing-Act.pdf>

Tšekin tilastokeskus. 2015. Population change 1st - 2nd quarter of 2015. Tšekin tilastokeskukseen verkkosivut. Viitattu 16.11.2015. <https://www.czso.cz/csu/czso/ari/population-change-2-quarter-of-2015>

Van Rompuy, H. Eurooppa-neuvoston puheenjohtajan puhe EU:n tulevaisuus -foorumissa 25.4.2013. Praha, Tšekin tasavalta